

SOMMAIRE

Remerciements

Liste des abréviations et acronymes

Introduction

**PARTIE I : CARACTERISTIQUES DU PROJET DE MISE EN VALEUR DU HAUT BASSIN DU
MANDRARE ET DE LA ZONE D'ETUDES**

**Chapitre I : DESCRIPTION DU PROJET DE MISE EN VALEUR DU HAUT BASSIN DU
MANDRARE1**

Section 1- Aperçu général du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare 1

Section 2 : Objectifs et stratégies de mise en œuvre du Projet 10

**CHAPITRE II : DESCRIPTION DE LA ZONE D'ETUDES, COMMUNE RURALE DE
TRANOMARO23**

Section 1- Présentation générale de la Commune Rurale de Tranomaro..... 23

Section 2 : Production d'oignon et ail dans la commune rurale de Tranomaro 31

**Partie II : DIFFERENTS IMPACTS DE LA CULTURE MARAICHERE DANS LA COMMUNE
RURALE DE TRANOMARO46**

CHAPITRE I : RETOMBEES SOCIOECONOMIQUES DE LA CULTURE MARAICHERE.....46

Section 1 : Impacts de la culture maraîchère sur les revenus des ménages 46

Section 2 : Impacts de la culture maraîchère sur les patrimoines des ménages 67

Section 3 : Impacts de la culture maraîchère sur la nutrition et la sécurité alimentaire 71

Section 4 : Impacts de la culture maraîchère sur le genre et développement 73

**CHAPITRE II : SUGGESTION D'AMELIORATION SUR LE DOMAINE DE L'EXPLOITATION
MARAICHERE DANS LA COMMUNE RURALE DE TRANOMARO.....77**

Section 1: Renforcement des capacités opérationnelles et fonctionnelles des
groupements des producteurs 77

Section 2 : Pérennisation des acquis du Projet PHBM 89

CONCLUSION94

| | |
|--|------------|
| ANNEXES | 95 |
| Liste des tableaux | 105 |
| Liste des schémas..... | 106 |
| Références bibliographiques | 107 |
| Tables des matières | 109 |

INTRODUCTION

Madagascar comme dans tous les pays en développement, la politique de l'Etat est orientée vers la lutte contre la pauvreté. En général, cette pauvreté se manifeste à sous différentes facettes aussi bien sur ses conséquences que sur ses causes.

Pour la zone du haut bassin du Mandrare, le problème principal auquel vit la population locale est liée au faible niveau de revenu. Cette situation entraîne un faible pouvoir d'achat qui conduit finalement aux mauvaises conditions de vie des communautés locales.

En 1996, le projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare a débuté par un diagnostic de la situation tout en promouvant la planification participative afin d'identifier les ressources potentielles et les facteurs bloquant au développement de la zone et de définir ensuite les pistes de solutions possibles. La diversification des sources de revenu a été retenue prioritaire par la population locale pour pallier aux problèmes causés par le faible revenu. En effet, la culture maraîchère est prise et lancée en tant qu'activité génératrice de revenu initiée par les paysans locaux. D'ailleurs, la potentialité agricole dont dispose la zone favorise ce type d'exploitation. Le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare a porté un appui et un encadrement technique en amont et en aval de la production en vue de l'amélioration de la productivité.

Actuellement, suite à cette intervention du Projet, la culture maraîchère connaît un grand essor par rapport à la situation avant Projet. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi le thème : "Analyse d'impacts socioéconomiques de la culture maraîchère dans la zone d'intervention du Projet de mise en valeur du haut bassin du Mandrare, cas de la commune rurale de Tranomaro", dans lequel nous allons étudier en premier lieu les caractéristiques du Projet et de la zone d'études. Ensuite, dans la deuxième partie, nous allons voir les différents impacts socioéconomiques de la culture maraîchère.

Il est rappelé que l'intervention pour l'élaboration de ce travail a été conduite en trois principales phases :

- La phase préparatoire et de revues des informations bibliographiques ;
- La phase de collecte d'informations sur terrain et d'interview ;
- La phase d'analyse et de rédaction.

Chapitre I: DESCRIPTION DU PROJET DE MISE EN VALEUR DU HAUT BASSIN DU MANDRARE

Section 1- Aperçu général sur le projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare

1. Historique du Projet

Le Projet de mise en valeur du haut bassin de Mandrare est un projet intégré initié à la suite de la grande disette de 1991 qui a été provoqué par une succession d'années sèches. Cette crise a frappé lourdement la partie Sud de Madagascar, notamment la région de l'Androy et de l'Anosy.

A titre palliatifs, l'Etat Malagasy a mobilisé tous les acteurs potentiels du développement de ces deux régions en vue d'identifier les zones de production qui auraient dû être mobilisées et par la suite se doivent de ravitailler les autres zones à faible capacité de production. Cette démarche a conclu que le haut bassin du Mandrare doit être aménagé étant donné que c'est une zone à vocation agropastorale favorable sur le plan climatique. D'où le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare (PHBM) financé par le Fonds International de Développement Agricole (FIDA). Ce Projet vise essentiellement à endiguer le processus de paupérisation de la population de la zone du haut bassin de Mandrare, et à relever son niveau de vie général. Après les diverses investigations qui ont conduit à l'acceptation de son financement par le FIDA en 1995, il a été prévu d'exécuter le projet en deux phases. La première phase a duré cinq (5) ans et concerne seulement quatre (4) communes rurales du district d'Amboasary Sud, région de l'Anosy. Il s'agit de la commune rurale de Tsivory, Elonty, Mahaly et Marotsiraka. La seconde phase qui a démarré en août 2001 s'étend sur cinq (5) nouvelles communes dont quatre (4) pour le même district que les anciennes communes et l'une (1) du district d'Ambovombe Androy. Il s'agit respectivement de la commune rurale de Tranomaro, Maromby, Esira et d'Ebelo dans le district d'Amboasary Sud, région de l'Anosy et celle d'Imanombo du district d'Ambovombe Androy, région de l'Androy. Actuellement, le Projet couvre onze (11) communes rurales car il y a eu la naissance des deux (2) nouvelles communes: commune rurale de Tomboarivo qui fait partie de la commune de Marotsiraka et la commune rurale de Ranobe qui se trouve dans la commune d'Ebelo.

2. Zone d'intervention du Projet

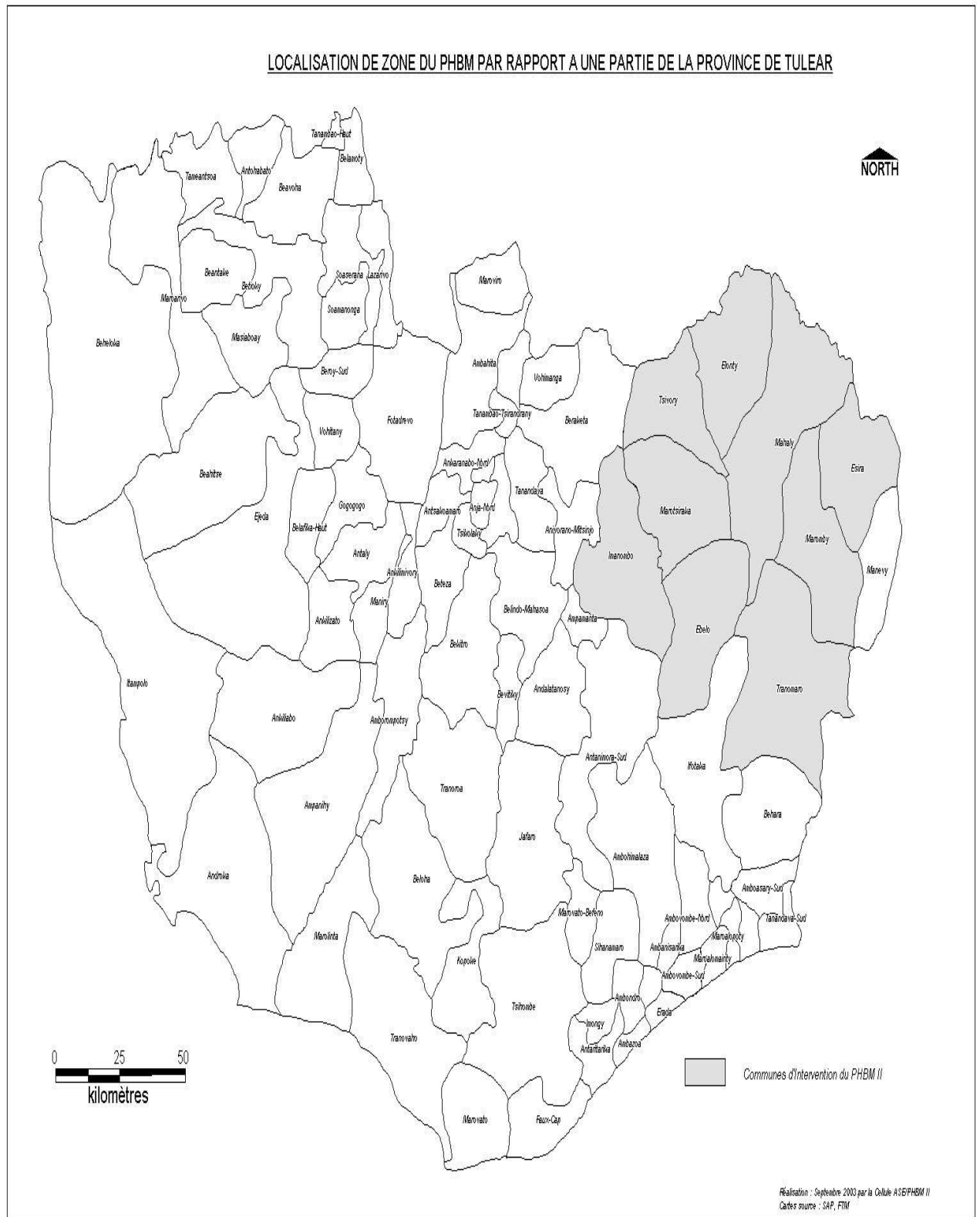
2.1. Localisation de la zone

La zone d'intervention du Projet est formée par les onze (11) communes rurales dont il couvre. Elles sont la commune de Tsivory, Elonty, Mahaly, Marotsiraka, Esira, Maromby, Tranomaro, Ebelo, Tomboarivo, Ranobe et Imanombo. Elle se situe dans la partie cristalline de l'extrême Sud malgache.

Le bureau du Projet est centralisé à Tsivory, commune rurale de Tsivory dans le district d'Amboasary Sud, région de l'Anosy. Elle se trouve à 148 Km au nord de la ville d'Amboasary Sud, soit 220 Km par rapport à la ville de Fort Dauphin, chef lieu de la région de l'Anosy. Elle se relie à Amboasary par la route d'intérêt provincial 107.

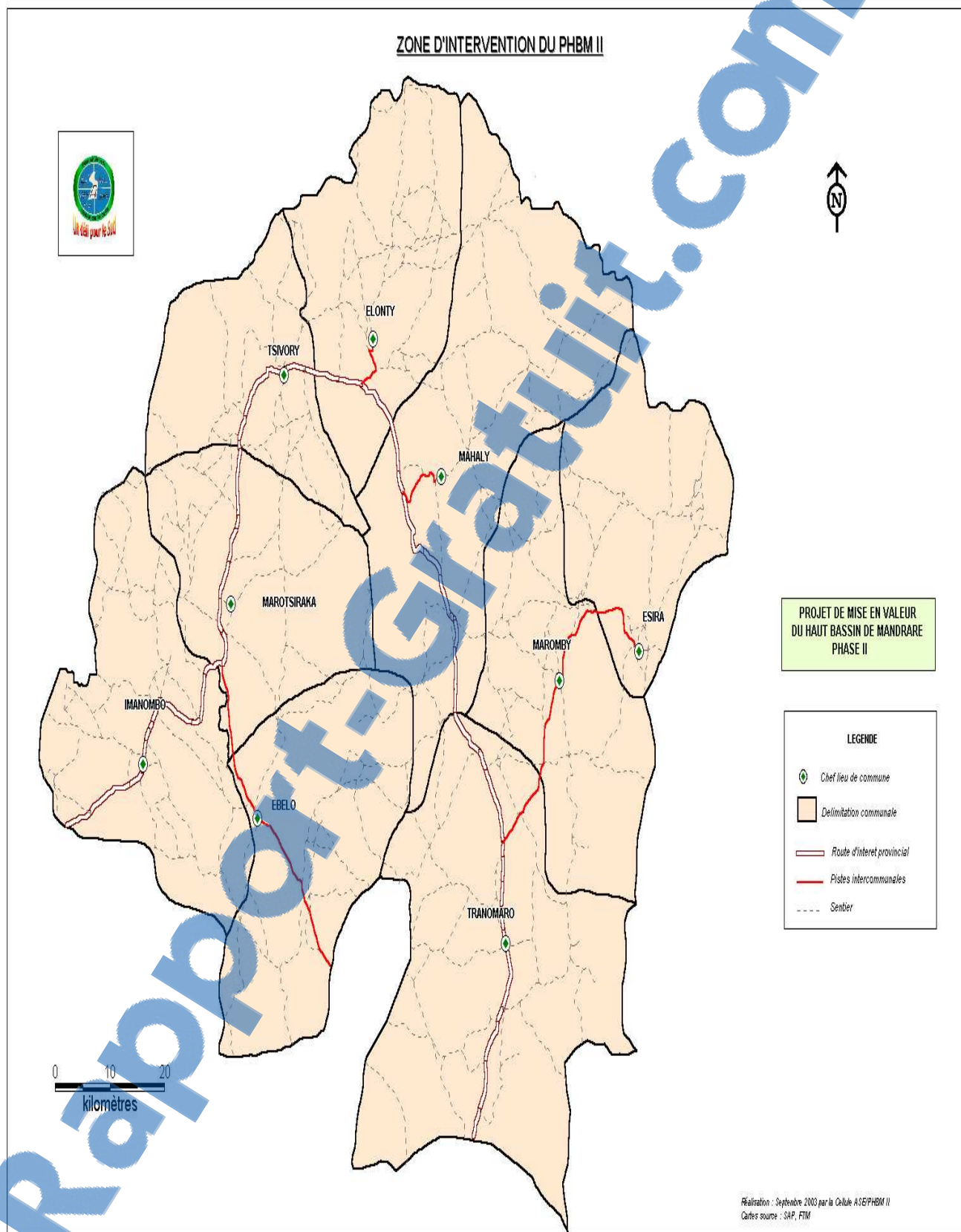
(Voir carte de localisation de la zone page suivante)

Schéma n° 1 : Carte de localisation du Projet par rapport à une partie de la province de Toliara



Source : Cellule d'Appui au suivi-évaluation du Projet PHBM II

Schéma n°2 : Carte de la zone d'intervention du Projet



Source : Cellule d'Appui au suivi-évaluation du Projet PHBM II

En général, la zone d'intervention du Projet se divise en trois (3):

- zone Est qui est composée de la commune rurale d'Esira, Maromby et de Tranomaro ;
- Zone centre qui est constituée par la commune rurale de Tsivory, Elonty, Mahaly et de Tomboarivo ;
- Zone Ouest qui est formée par la commune de Marotsiraka, Ebelo, Ranobe et d'Imanombo du district d'Ambovombe Androy région de l'Androy.

Dans chaque commune, il y a un bureau d'antenne et la logistique du Projet.

2.2.Caractéristiques géographiques de la zone

2.2.1 Relief

Le relief, marqué par la présence des massifs résiduels entaillés par le réseau hydrographique, s'ouvre sur quelques grandes plaines entourées de collines aux pentes plus ou moins fortes.

2.2.2. Hydrographie

Le réseau hydrographique est divisé en six sous bassins versants qui alimentent le Mandrare, un grand fleuve malgache qui traverse les deux parties morphologiques du grand Sud pour se jeter dans l'océan indien au Sud d'Amboasary Sud. Il s'agit de la rivière de Tsivory, Vorokatsa, Tamotamo, Andratina, Manambolo et Sahandrojo.

2.2.2 Type des sols

Les sols des vallées sont fertiles et, si bien irrigués, présentent une bonne aptitude à la riziculture.

2.2.4 Pluviométrie

La zone bénéficie d'une pluviométrie annuelle allant de 800 et 1000 mm de pluie, nettement supérieure par rapport à la plupart de la région du Sud de Madagascar.

2.2.5 Climat

Le climat de la zone est de type subhumide marqué par deux saisons contrastées : une saison pluvieuse et chaude de novembre à mars où il y a 60% des précipitations en trois mois, et une longue saison sèche de sept à neuf mois du Nord au Sud de la zone.

Les écarts pluviométriques interannuels sont importants. Les moyennes des maxima et minima sont de l'ordre de 30°C et 15°C.

2.3. Caractéristiques démographiques de la zone

2.3.1 Population

Avec une densité moyenne de 10 habitants par Km², la zone d'intervention du Projet compte au total 111 290 habitants et 17 718 ménages répartis dans onze communes. La zone connaît un taux de croissance démographique de 3 à 5% suivant les communes. Il faut noter que la zone a reçu sans cesse un nombre considérable d'immigrants au cours des dernières années, notamment à cause de l'exploitation agricole et d'autres activités génératrices de revenus (AGR).

Chaque ménage est dirigé par un homme qui est en même temps le chef de l'exploitation. Rares sont les ménages dirigés par les femmes, à l'exception des veuves. S'il y a divorce, la femme reste chef de famille jusqu'à ce qu'elle se remarie, en l'espace d'une année en moyenne.

2.3.2 Groupes ethniques

Plusieurs ethnies peuvent se rencontrer dans toutes les communes d'intervention du Projet. Elles sont en majorité de Bara, Antanosy, Antandroy, Antaisaka, Betsileo, Merina et autres et l'intégration sociale se gère facilement pour des communautés dont leur dialecte respectif ne différencie pas tellement.

Tableau n°1 : Répartition ethnique de la population

| | Bara | Antanosy | Antandroy | Betsileo | Merina | Autres |
|-------------|-------------|-----------------|------------------|-----------------|---------------|---------------|
| Pourcentage | 30 | 29 | 20 | 15 | 4 | 2 |

Source : Plans communaux de développement

Les Bara, éleveurs nomades étaient les premiers occupants mais à partir du milieu du 19^{ème} siècle, les Antanosy et Antaisaka agriculteurs à la recherche des terres, s'installaient dans les parties orientales et centrales de la zone. Plus récemment, les Betsileo et les Merina agriculteurs issus des hauts plateaux s'établissent du côté de l'Elonty et de Tsivory tandis que les Antandroy agropasteurs originaires de l'extrême Sud est de l'île se fixent du côté occidental et au Sud de la zone.

3. Population cible et modalités de ciblage du Projet

3.1. Population cible

La population cible du Projet est constituée par l'ensemble des habitants des onze (11) communes de la zone d'intervention. Mais ceux qui vivent dans des conditions de précarité seront les priorisés. En général, les aspects de la précarité se manifestent comme suit :

- une grande distorsion entre croissance économique et croissance démographique imputable principalement à une stratégie de survie basée pratiquement sur la monoculture du riz, une faible productivité et insuffisante extension des superficies cultivées ;
- La dégradation, l'insuffisance, voire par endroit, l'absence d'infrastructures productives et autres moyens de production ;
- La dégradation, l'insuffisance, voire par endroit l'absence d'infrastructures sociales de base ;
- Enorme lacune d'encadrement due à des problèmes de motivation générale (rémunération, éloignement, logement et bureaux vétustes,) ;
- Enclavement de la zone, isolement des villages et hameaux ;

- Absence d'organisation sociale, dislocation de la structure initiale de base, individualisme et méfiance ;
- mauvaise gestion des ressources naturelles : exploitation irrationnelle, méconnaissance des conséquences à moyen et long terme des actions anthropiques ;
- Absence des mesures incitatives pour augmenter la production (environnement, débouchés, flux financier) ;
- Dépendance vis à vis de l'Etat et déresponsabilisation se traduisant par une passivité, un manque de prévoyance (vision long terme) et sans souci de pérenniser ;
- Insécurité, notamment pour les éleveurs de bovins si bien, qu'il est difficile d'éradiquer les vols de bœufs. Ces derniers font partie du sport coutumier.

Tout cela reflète les principaux facteurs de précarité de la zone du Haut Bassin du Mandrare.

3.2. Modalités de ciblage

Même si, globalement, la totalité des Fokontany des onze (11) communes constitue la zone cible, le Projet tient compte à prioriser les interventions dans le choix des Fokontany répondant aux critères suivants :

- accessibilité tout au long de l'année avant même la réhabilitation des infrastructures routières ;
- densité de la population ;
- situation socio-économique ;
- potentiel de production et surtout extension en superficies irriguées, parallèlement à la capacité d'accueil de nouveaux petits exploitants migrants ;
- degré de vulnérabilité aux aléas climatiques et donc à l'insécurité alimentaire ;

- manifestation d'une motivation, d'un dynamisme intrinsèque et d'intérêt particulier ;
- sollicitation préalable d'un appui du PHBM II ;
- degré de cohésion sociale ;
- représentativité des caractéristiques de la zone ;
- présence d'autres opérateurs pour des actions complémentaires.

De la même manière, sur 111 290 habitants de la zone, tous ne bénéficieront pas de façon équitable de toutes les activités du Projet. Même si la démarche préconisée par ce dernier s'appuie essentiellement sur les capacités de la communauté rurale dans son ensemble et sur celles des associations en particulier, une attention particulière sera donnée aux couches les plus vulnérables. Pour ce faire, on procède à la définition commune du profil ou critères de pauvreté. Sur l'ensemble de la zone, sont considérés pauvres ceux qui vérifient des situations suivantes :

- sans terre, ni bovin ;
- ayant de terre moins de 0,25ha de superficie

Selon le diagnostic mené dans la zone, les chefs traditionnels de lignage et les hommes adultes en général (chefs d'exploitation) tendent à monopoliser le pouvoir de décision, excluant les femmes et les jeunes du processus. De plus, les principaux critères de richesse considérés par les populations sont le niveau de production rizicole et le nombre de têtes de zébus ; ils confèrent un certain prestige et une reconnaissance sociale en outre de la richesse économique, ce qui est nié aux paysans sans parcelles irriguées ou sans bovins. Il ne s'agira donc pas dans le cadre du PHBM de renforcer ces différenciations socio-économiques, ni de concentrer les activités sur la riziculture et l'élevage bovin. Il s'agira plutôt de faire émerger et participer les divers groupes sociaux présents dans la communauté pouvant contribuer à l'amélioration des conditions de vie en milieu rural, quelque soit leur domaine d'activité et système de production. Le PHBM s'emploiera à mener, lors de la sensibilisation et du diagnostic participatif, une étude précise de la composition des Fokontany.

La stratégie de ciblage utilisée par le projet consiste à impliquer toutes les différentes catégories socioprofessionnelles recensées dans les communautés dans l'effort de développement, autour d'un même plan communal de développement. La distinction des groupes spécifiques, chaque fois que cela sera nécessaire, permettra de :

- Faciliter l'expression des couches les plus défavorisées et leur réflexion autour d'activités, identifier les problématiques qui leur sont propres.
- Elaborer des projets et mini - projets qui répondent à leurs besoins prioritaires.
- Désigner des représentants qui feront office de porte-parole de la catégorie, auprès des différentes structures de concertation et de planification.

Il importera par la suite que ces données spécifiques soient partagées au niveau de la communauté toute entière pour une véritable reconnaissance et une validation collégiale des priorités retenues dans les plans communaux de développement.

Section 2 : Objectifs et stratégies de mise en œuvre du Projet

1. Objectifs du Projet

1.1. Objectifs globaux du Projet

Les objectifs généraux du projet sont principalement ceux retenus dans le référentiel national du Plan d'Action pour Développement Rural (PADR) élaboré pour la période de 1999-2002, dans lequel est articulée la stratégie rurale et agricole du Gouvernement. Ce Plan vise à :

- Redéfinir et améliorer l'efficacité des institutions et autres participants de la mise en œuvre de la politique agricole,
- Identifier des composantes d'infrastructures et autres investissements clés à être directement ou indirectement exécutés par le Gouvernement,
- Redéfinir et/ou éclaircir les rôles et responsabilités respectives des associations d'utilisateurs et des départements gouvernementaux en ce qui concerne la gestion des infrastructures rurales telles que les systèmes d'irrigation et les pistes rurales.

En particulier, les objectifs globaux du Projet de mise en valeur du Haut Bassin de Mandrare sont de :

- Contribuer à la diminution de la pauvreté rurale,
- Diversifier et accroître, de manioc durable, les revenus des populations rurales, principalement les plus marginalisées,
- Améliorer la sécurité alimentaire des ménages ruraux,
- Contribuer à la restauration et à une gestion durable des ressources naturelles.

Donc, le Projet vise à l'amélioration des conditions de vie générale de la population cible et, dans ce sens, œuvre pour que, à la fin du Projet :

- chaque famille vivant dans la zone du haut bassin de Mandrare atteigne et dépasse l'autosuffisance alimentaire ;
- plus de 75% des habitants ait un niveau d'éducation/instruction normale ;
- la population et les mères et les enfants aient accès à des soins tels qu'il y ait forte baisse de la mortalité due aux maladies et que la productivité de la population active augmente ;
- chaque individu, en particulier les pauvres et les groupes marginalisés s'épanouissent économiquement et socialement : sécurité alimentaire, considération sociale et sécurité des biens et des hommes ;
- l'environnement redevienne « naturel » et fournisse aux habitants, à terme et en tout temps les ressources naturelles dont ils ont besoin ;
- l'on ait une communauté, une société autonome, équitable et juste, où chaque individu a droit à la considération de tous et joue un rôle approprié dans le développement local.

Gros modo, le PHBM II s'inscrit dans la même démarche de développement et de lutte contre la pauvreté, en mettant en exergue la pérennisation des actions grâce à une approche participative qui permettra d'impliquer dès le départ les diverses couches de la

population à la base et les services administratifs déconcentrés afin que s'effectue un transfert progressif et un renforcement des compétences/capacités locales.

1.2. Objectifs spécifiques du Projet

Les objectifs spécifiques du Projet de mise en valeur du haut bassin de Mandrare phase 2 sont de :

- renforcer des capacités locales de planification à la base, de gestion du développement économique et social, de conception et mise en œuvre de projets, et d'absorption de financements ruraux, en ciblant principalement les organisations paysannes dont les initiatives constitueront l'élément central du Projet ;
- Appuyer les initiatives locales identifiées à la base contribuant au développement social (notamment éducation et santé), à l'augmentation et la sécurisation des revenus, l'accroissement de la sécurité alimentaire, et la gestion durable des ressources naturelles ;
- promouvoir le développement des systèmes de production agricoles durables, dans le souci d'une restauration et d'une gestion durable des ressources naturelles ;
- mieux valoriser la production en contribuant à la réduction des coûts de transaction commerciale par le désenclavement de la zone du Projet, un meilleur accès aux marchés, à l'information commerciale, aux services financiers, la réduction des pertes après récoltes (amélioration du stockage) et le soutien à la transformation et la commercialisation de la production ;
- faciliter, de manière durable, l'accès aux services financiers des populations rurales pauvres qui n'y accèdent pas ou peu aujourd'hui, en particulier les femmes, les jeunes et les paysans sans terre.

2. Stratégies de mise en œuvre du Projet

La stratégie de mise en œuvre du Projet repose sur les axes suivants :

- intégration et synergie des actions, en s'agissant simultanément sur les différentes causes des problèmes ;

- totale implication des ultimes bénéficiaires dans la définition des problèmes, la recherche des solutions/méthodologie, l'exécution des actions et appropriation responsable des réalisations par eux-mêmes ;
- stimulation directe ou indirecte pour aspirer à une vie meilleure ;
- engagement des mesures et conditions de pérennisation dès le début, pendant et après l'exécution des actions.

De plus, la stratégie intègre d'autres artifices visant à accélérer la transformation du monde rural et qui consistent à donner aux plus pauvres les moyens de lever les contraintes préalables à la production agricole et de soutenir l'agriculture par des activités para et extra agricoles afin de diversifier les sources de revenus et ainsi ne plus être dépendants d'une ou de quelques spéculations saisonnières. IL s'agit de permettre au groupe cible de :

- accéder aux services financiers adaptés à leurs besoins. Pour cela, le Projet a financé la mise en place d'institution financière mutualiste dont l'actuelle Mutuelle de Mandrare portant la raison sociale « FIVOY »¹. Elle est fondée sur les principes suivants :
 - des structures communautaires de proximité, pour bien connaître leurs clients et leurs besoins, susciter la confiance et permettre une minimisation des risques ;
 - mobiliser l'épargne locale et être ainsi propriété et dirigé par les villageois pour garantir leur engagement financier et moral ;
 - assurer une gestion démocratique et transparente ;
 - faible coût d'accès et minimum de formalité de manière à ce que les plus démunis et en particulier les femmes y aient accès facilement et en reçoivent des services adaptés ;
 - responsabilisation totale des membres dans la gestion, grâce à un important effort de formation et la mise en place de contrôles internes,

¹ FIVOY : Fitehirizana Vola Ifampisamborana

notamment pour la définition des produits et mode d'indemnisation des gérants y compris la fixation d'intérêt.

- encadrement (formation, suivi, contrôle externe, audit) par l'ICAR (International Crédit Agricole Rural) en tant qu'un opérateur technique spécialisé
 - des coûts de fonctionnement et d'appui faibles et des stratégies efficaces de rentabilité pour assurer rapidement l'autonomie financière (couverture de toutes les charges y compris l'appui technique par les caisses en six ans maximum) et organisationnelle des caisses et pérenniser le réseau ;
 - mise en place d'une comptabilité adaptée au groupe cible, faiblement alphabétisée, et de contrôles interne et externes performants par un gros effort de formation et de suivi, y inclus les audits annuels ;
 - des mécanismes permettant d'inciter les plus aisés à investir plus dans les caisses et ainsi augmenter leur capacité d'octroi de crédit (éventuellement par la mobilisation d'épargne longue sous forme d'actions).
- Développer des mini- projet par les biais de subvention et crédit. Le projet permettrait aux promoteurs des mini- projet d'accéder à deux types de financement.
- subvention du projet de mise en valeur du Haut Bassin de Mandrare à travers le « Fonds pour les initiatives locales » (FIL). Ainsi, mini projets prioritaires à rentabilité différée seraient éligibles à une subvention du FIL sur le principe d'un cofinancement des promoteurs et la contribution des bénéficiaires, avec une participation variable en fonction du coût et de la rentabilité du Projet, la subvention pourra porter notamment sur l'assistance à la formulation des mini projets, le renforcement des organisations paysannes (assistance technique, formation), les actions de protection de l'environnement, l'appui à la formulation de demandes de crédits.

- Crédits. Ils s'appliqueront par centre aux projets générateurs de revenus à court terme ;

3. Approche adoptée par le Projet

L'application de la stratégie du Projet de mise en valeur du haut bassin de Mandrare s'appuiera sur :

- une approche participative, partenariat et contractualisation ;
- une approche programme, durée et stratégie de désengagement,
- le renforcement de capacités locales notamment des organisations paysannes ;
- la démultiplication : recours à des opérateurs contractuels,
- l'approche socio-économique selon le genre ;
- la gestion durable de l'environnement.

3.1. Approche participative, partenariat et contractualisation

Le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare est orienté par la demande des populations et de leurs organisations à la base et assure la pleine participation et la pleine responsabilisation des groupes cibles en matière de conception et de mise en œuvre des activités. Pour ce faire, le Projet a appuyé un processus de diagnostic et de planification participatifs (DPP) permettant d'élaborer des plans de développement communautaires villageois au niveau d'une unité socio territoriale homogène, afin d'aboutir à un consensus de la communauté sur la définition des priorités et l'identification de mini projets à caractère productif et/social qui seront proposés au financement du Projet et d'autres sources, en coordination avec l'ensemble des intervenants. Une attention particulière est donnée à la participation des femmes et des jeunes. L'ensemble des actions appuyées dans le cadre du Projet se fonde donc sur un partenariat responsable avec les communautés et organisations appuyées, sous des formes contractuelles, notamment à travers des contrats programmes annuels avec chaque communauté pour l'exécution du plan de développement communautaire villageois.

3.2. Approche programme durée et stratégie de désengagement

Le Projet adopte une approche « programme » souple permettant un dialogue permanent entre le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare, les bénéficiaires et les différents partenaires/prestataires chargés d'exécuter les activités. Il est à rappeler que le Projet dure sept ans contre cinq ans pour la première phase, de manière à donner plus de temps aux groupes cibles de s'approprier la démarche participative du projet, élaborer leur plan de développement communautaire villageois puis le réaliser durant trois à quatre années après sa formulation. Ces deux dernières années du Projet seront surtout consacrées au désengagement par le renforcement des structures devant assumer pleinement le développement local après la fin du projet, en particulier les organisations rurales et les collectivités locales (communes).

3.3. Renforcement des capacités locales, notamment les organisations rurales

Le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare accompagne les Organisations rurales dans leur développement, notamment en terme d'animation, de formation, d'organisation et d'appui en équipement initial, afin de les rendre autogérées, autonomes, indépendantes financièrement et durables. Cette approche vise à ce que les organisations rurales se permettent à l'économie locale de s'intégrer à l'économie régionale par le biais des forces du marché et devraient être des institutions clés pour initier un processus de développement rural durable. D'autre part, du fait d'un taux d'alphabétisme très élevé (de 75 à 90% de la population) dans la zone du projet, surtout parmi les unités familiales les plus pauvres et étant donné la forte corrélation entre analphabétisme et pauvreté, le projet comprend, dans le cadre de ce renforcement des capacités locales un volet important d'alphabétisation fonctionnelle. En effet, savoir lire, écrire et calculer est une condition indispensable tant pour accompagner un renforcement durable des capacités des communautés afin qu'elles puissent prendre en main leur développement que pour augmenter la capacité de gestion et de négociation des organisations Paysannes.

3.4. Démultiplication

Le projet a toujours recours à des opérateurs prestataires des services contractuels pour exécuter la plupart des activités de terrain en faveur des groupes cibles :

- Des opérateurs techniques spécialisés (OTS) comme FAFAFI, FOFIFA et autres organismes privés ou consultants individuels pour l'appui à la mise en oeuvre des plan de développement communautaire villageois et à la réalisation des mini projets, les actions de formation, l'appui à la Mutuelle de Mandrare FIVOY dont l'association ICAR, la réalisation des études ...
- Un opérateur généraliste (OG) formé par le consortium ASSOCIATION HEVITRA MARO et KIOMBA pour les activités de sensibilisation et d'animation des communautés, élaboration et suivi des plans communaux de développement et des plans de développement communautaire villageois, s'agissant ainsi en tant qu'interface entre les communautés (et leurs comités de développement), le bureau du projet et les OTS.

3.5. Approche socioéconomique selon le genre

Les thèmes du Genre (relations économiques et sociale entre les femmes et les hommes et participation des femmes dans le processus de prise de décisions pour des activités de développement et de financement rural) sont intégrés à toutes les étapes de la prise de décision et de la gestion du projet. Le personnel du Projet et des prestataires de services ont bénéficié de formation afin d'appliquer l'approche dans leur travail.

3.6. Gestion durable de l'environnement

Le développement de la production agricole est lié à la gestion durable des ressources naturelles. Un impact (attendu) environnemental positif constitue un critère d'appréciation de l'éligibilité des minis projets en financement du FIL/FID. Les actions locales en matière de conservation et gestion durable de l'environnement comprennent:

- la sensibilisation pour la lutte contre les feux de brousse,
- l'enrichissement en espèces arborées indigènes,
- la reconstitution partielle de la biodiversité des têtes de sources, etc...

4. Composantes et organigramme du Projet

4.1. Différentes composantes du Projet

Dans l'application de la stratégie décrite ci-dessus, la structure logique du Projet est organisée selon cinq composantes :

- Composante I : Renforcement des capacités locales,
- Composante II : Appui aux initiatives locales
- Composante III : Appui aux services financiers
- Composante IV : Désenclavement de la zone du Projet
- Composante V : Coordination et gestion du Projet

Chaque composante a ses objectifs propres qui ne sont que dérivés ceux spécifiques du Projet.

Composante I : renforcement des capacités locales

L'objectif essentiel cette composante est de consolider la capacité de planification, de gestion et de négociation des principaux acteurs privés principalement des organisations rurales et publics afin de créer des conditions favorables au développement local en général et la génération de revenus pour les groupes cibles, la finalité étant de parvenir à un processus de développement durable. La stratégie pour cette composante consiste à :

- renforcer les capacités de base (Fokontany) afin qu'elles puissent préparer leur plan de développement et projets, mieux gérer leur mise en œuvre et négocier leur financement auprès des différentes sources ;
- augmenter le niveau d'alphabétisation des groupes cibles, en particulier des plus défavorisés, pour leur permettre de mieux participer au développement local et faciliter leur accès à l'information, la formation, le transfert de technologie et ainsi augmenter leurs revenus ;
- renforcer les compétences des organisations paysannes en matière de gestion, d'organisation et de négociation afin de les rendre autogérées, autonomes, indépendantes financièrement et durables ;

- augmenter les capacités d'appui du Personnel du Projet et des services déconcentrés afin qu'ils puissent mieux répondre aux demandes venant de la base ;
- favoriser les espaces de concertation entre la société civile, les organisations paysannes, les services de l'Etat et les élus locaux au niveau communal et régional (CCD et CRD), contribuant ainsi à améliorer la situation de gouvernance et à créer des conditions favorables pour que les groupes les plus vulnérables puissent faire entendre leur voix ;
- au profit de ces différents acteurs (organisation paysanne, élus, Etat, société civile, secteur privé), conduire des actions de sensibilisation, organiser des séminaires et atelier de programmation, d'échanges d'expériences, de suivi et d'évaluation, afin d'améliorer la mise en œuvre du projet, ces actions seraient aussi l'occasion d'alimenter la réflexion des responsables régionaux de développement pour la consolidation et mise à jour des politiques régionales concernant le développement rural, la lutte contre la pauvreté, la micro finance rurale, et la gestion durable des ressources naturelles.

La composante se divise en six sous composante : animation et planification participative, alphabétisation fonctionnelle, renforcement des capacités des agents du Projet, et renforcement des capacités des organisations paysannes et des structures décentralisées de planification, santé communautaire et nutrition, IEC en milieu rural.

Composante II : Appui aux initiatives locales

L'objectif de la composante est de :

- Cofinancer avec les bénéficiaires, les projets et mini -projets prioritaires des communautés, formulés dans leur plan de développement, et contribuant à l'amélioration des revenus et des conditions de vie des groupes cibles
- Mettre en place les mécanismes de sélection et d'approbation et de financement des projets /mini -projets à la base
- Sécuriser la mise en œuvre des projets/mini -projets à travers des activités d'accompagnement (études, recherche, appui à la commercialisation)

Le Projet finance les projets/mini -projets éligibles au projet sous forme de dotation en capital, sur le principe d'un cofinancement avec les promoteurs des projets, gage d'un engagement réel des populations, d'une appropriation des projets et mini -projets prioritaires identifiés dans les plans communaux de développement et plans de développement communautaire villageois. Les projets/mini -projets retenus devraient contribuer à protéger l'environnement à préserver / développer le potentiel de production, à augmenter et à diversifier la production et les revenus, directement ou à travers l'amélioration des conditions de la production, de la transformation et de la commercialisation.

Composante III : Appui aux services financiers

L'objectif de cette composante est de faciliter de manière durable l'accès des groupes cibles à des services financiers adaptés à leurs besoins. Cet objectif est déjà atteint du fait de l'existence de la Mutuelle de Mandrare FIVOY dont la mise en place a été financée par le Projet même. Créée en 2004, celle-ci a adopté la structuration suivante :

- Dans chaque commune, il y a de guichet ou caisse locale à l'exception des deux nouvelles communes dont Ranobe et Tomboarivo. Donc, la Mutuelle de Mandrare compte neuf (9) caisses localisées dans neuf (9) communes ;
- Un bureau régional qui est installé à Tsivory couvre les neuf (9) caisses locales. C'est la Mutuelle de Mandrare FIVOY.

Composante IV : Désenclavement de zone du Projet

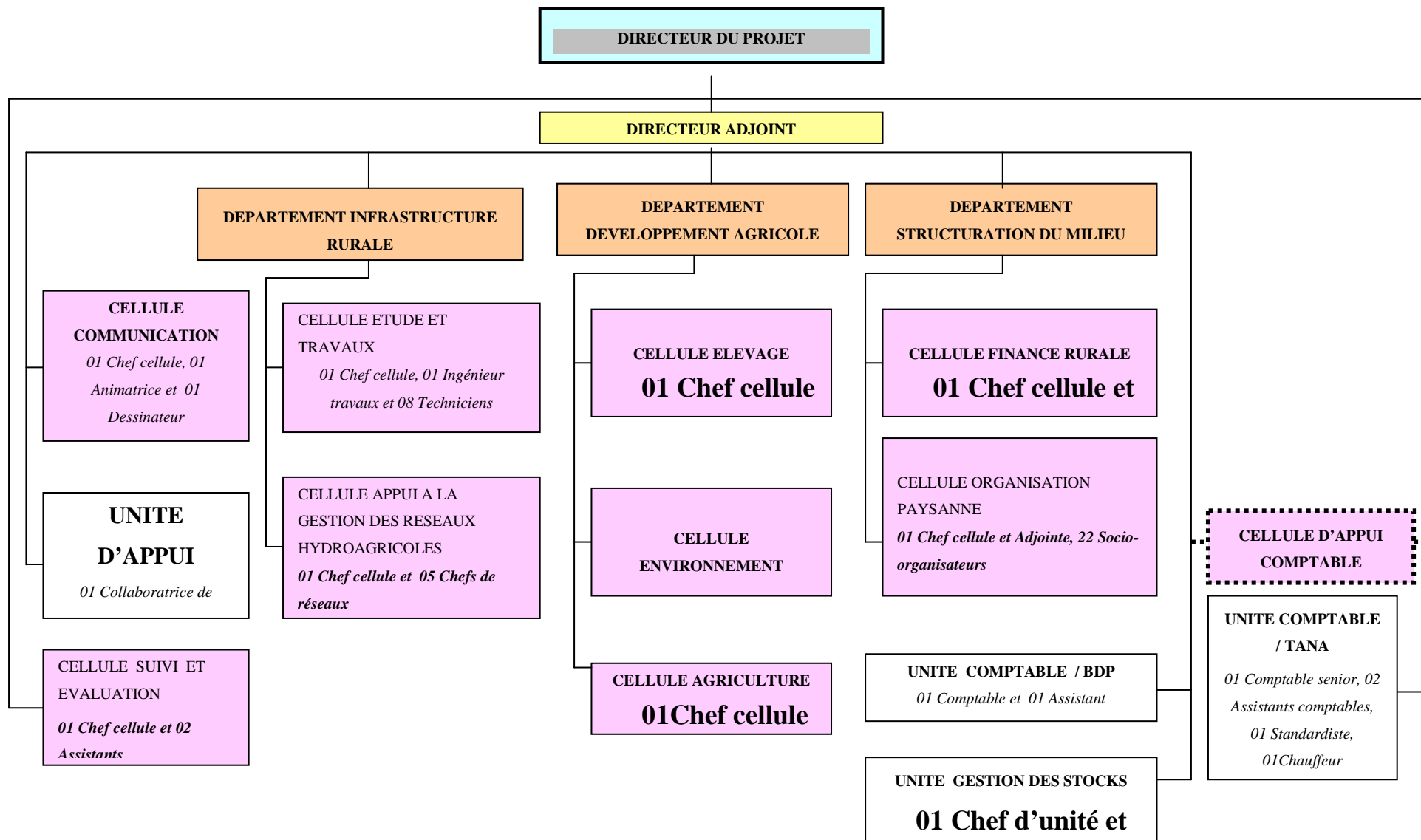
L'objectif de la composante est d'améliorer les conditions de circulation dans la zone du Projet de désenclaver les bassins de production, marchés et villages, pour améliorer l'évacuation des produits agricoles vers les zones déficitaires et l'approvisionnement de la zone du Projet en intrants et produits de base contribuant ainsi à la réduction des coûts de transaction, tout comme faciliter le déplacement des personnes pour un meilleur accès aux infrastructures sociales de base.

Le Projet a porté, dans la mise en œuvre de cette composante son intervention sur la réhabilitation des routes d'intérêt provincial et des pistes intercommunales.

Composante V : Coordination et gestion du Projet

L'objectif est de mettre en place les structures et procédures permettant une gestion efficace et rationnelle du Projet et des fonds mis à sa disposition.

4.2. Organigramme du Projet (Schéma n°3)



Chapitre II: DESCRIPTION DE LA ZONE D'ETUDES, COMMUNE RURALE DE TRANOMARO

Section 1 : Présentation générale de la commune rurale de Tranomaro

1. Localisation de la commune

Traversée par la route d'intérêt provincial 107, la commune rurale de Tranomaro se situe à 54 Km au Nord de la ville d'Amboasary Sud et à 92 Km au sud de la commune rurale de Tsivory, district d'Amboasary Sud, région de l'Anosy. Avec une superficie de 1 482 Km², elle est délimitée :

- à l'Est, par la commune rurale d'Ambatoabo
- au Nord, par la commune rurale de Mahaly et de Maromby
- au Sud par la commune rurale de Behara
- à l'Ouest, par la commune rurale d'Ifotaka

Au niveau administratif, la commune rurale de Tranomaro compte au total 22 Fokontany dont 11 avancés en matière de production maraîchère. Il s'agit du Fokontany d'Andranobe, Bezà, Tranomaro centre, Amboropotsy, Ambatomika, Tsilamaha I, Beharahaky, Tanambao, Ampilira, Ankarahara et Beroanga.

2. Situation démographique de la commune

2.1. Population

Avec un taux moyen de croissance démographique de 3²%, la commune rurale de Tranomaro compte au total 14 350 habitants en 2006, repartis sur 22 Fokontany. Il importe de connaître la répartition de cette population par âge, par sexe et par Fokontany ; comme le montre le tableau ci-après (voir page suivante).

² Source : Plan communal de développement de Tranomaro

Deuxième partie

Tableau n°02 : Répartition de la population par âge, par sexe et par Fokontany.

| N° | Fokontany | 0-5 ans | | 6-14ans | | 15-17ans | | 18-60ans | | Plus 60 | | Total |
|----|----------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|---------------|
| 1 | Tranomaro I | 16 | 22 | 50 | 36 | 17 | 18 | 240 | 247 | 22 | 12 | 680 |
| 2 | Tranomaro II | 23 | 19 | 71 | 52 | 26 | 30 | 191 | 197 | 11 | 33 | 653 |
| 3 | Tsilamaha I | 17 | 25 | 77 | 82 | 11 | 25 | 211 | 207 | 17 | 13 | 685 |
| 4 | Tsilamaha II | 2 | 7 | 27 | 25 | 43 | 31 | 65 | 47 | 3 | 9 | 259 |
| 5 | Bezà | 9 | 12 | 77 | 83 | 49 | 30 | 192 | 138 | 5 | 7 | 602 |
| 6 | Amboropotsy | 27 | 21 | 117 | 109 | 123 | 149 | 241 | 251 | 12 | 17 | 1 067 |
| 7 | Ampilira | 31 | 64 | 65 | 87 | 51 | 74 | 180 | 174 | 21 | 9 | 756 |
| 8 | Ankazoabo | 27 | 20 | 81 | 102 | 70 | 37 | 211 | 107 | 24 | 11 | 690 |
| 9 | Ankarahara | 21 | 25 | 114 | 121 | 44 | 47 | 141 | 263 | 47 | 51 | 871 |
| 10 | Beteny | 17 | 15 | 44 | 57 | 30 | 26 | 111 | 151 | 54 | 30 | 536 |
| 11 | Anivorano | 32 | 41 | 46 | 44 | 47 | 33 | 20 | 64 | 97 | 24 | 448 |
| 12 | Ranolava | 21 | 34 | 67 | 54 | 30 | 27 | 201 | 190 | 80 | 54 | 758 |
| 13 | Beroanga | 40 | 51 | 150 | 163 | 35 | 40 | 160 | 171 | 20 | 17 | 847 |
| 14 | Ambohimandriso | 101 | 110 | 170 | 114 | 57 | 64 | 101 | 115 | 27 | 25 | 884 |
| 15 | Ambandanira | 21 | 19 | 47 | 59 | 44 | 54 | 101 | 75 | 17 | 21 | 459 |
| 16 | Antsira | 50 | 47 | 93 | 81 | 45 | 49 | 190 | 144 | 10 | 11 | 720 |
| 17 | Bemenateza | 41 | 21 | 69 | 70 | 120 | 111 | 194 | 164 | 64 | 47 | 901 |
| 18 | Andoharano | 41 | 44 | 21 | 28 | 88 | 82 | 103 | 104 | 11 | 27 | 549 |
| 19 | Andolobe | 15 | 27 | 44 | 59 | 57 | 41 | 27 | 31 | 44 | 57 | 401 |
| 20 | Tranovondro | 15 | 10 | 71 | 99 | 44 | 42 | 64 | 79 | 12 | 17 | 443 |
| 21 | Morafeno | 30 | 47 | 81 | 72 | 25 | 30 | 101 | 104 | 9 | 12 | 511 |
| 22 | Bekijeja | 30 | 32 | 64 | 48 | 58 | 64 | 144 | 151 | 20 | 18 | 629 |
| | TOTAL | 627 | 713 | 1646 | 1645 | 1114 | 1104 | 3189 | 3174 | 627 | 522 | 14 350 |

Source : Plan communal de développement de Tranomaro

La population active et celle inactive s'élèvent respectivement à 6 363 personnes et 7 987 personnes. Donc, le taux de dépendance économique de la commune rurale de Tranomaro est de 79,67%³ et celui de dépendance démographique est de 55,66%⁴. Au sein de la commune, il y a de 1 594 ménages avec une taille moyenne de 9 personnes.

³ Rapport de la population inactive à la population active

⁴ Rapport de la population inactive à la population totale

2.2. Groupes ethniques

La population locale se répartit en différentes ethnies que sont l'Antandroy, Antanosy, Bara et autres (Betsileo, Merina). Les ethnies autochtones sont les deux premiers.

Tableau n°03 : Répartition ethnique de la population

| | Antandroy | Antanosy | Bara | Autres |
|----------------------------------|-----------|----------|------|--------|
| Population en pourcentage | 53% | 45% | 1% | 1% |

Source : Plan communal de développement de Tranomaro

Les Antandroy sont plus nombreux que les Antanosy. Ils s'occupent la partie Ouest du territoire de la commune qui est favorable à la culture sèche ; par contre les Antanosy se placent à la partie Est du territoire favorable à la culture irriguée.

2.3. Classement par catégorie socioprofessionnelle de la population active

Il importe à faire le classement de la population active pour la formation des catégories socioprofessionnelles, selon les secteurs d'activités existants dans la commune rurale de Tranomaro. L'objectif consiste à « classer l'ensemble de la population active en un nombre restreint de catégories représentant chacune une certaine homogénéité sociale qui est définie par l'existence entre les membres d'un groupe de caractéristiques économiques et culturelles proches, de relations interprofessionnelles nombreuses, la convergence des attitudes et des opinions et la conscience d'appartenance à une même catégorie ». Il est nécessaire de connaître que les catégories socioprofessionnelles se différencient non seulement par les caractéristiques liées au métier mais aussi par leur mode de vie, par exemple habitat rural ou urbain, vie en couple ou solitaire, nombre d'enfants. En outre, ce classement vise à ce qu'on sache la proportion de la population active par domaine d'activité.

Deuxième partie

2.3.1. Critères retenus pour le classement

Les critères suivants ont été retenus pour regrouper en catégorie socioprofessionnelle la population active :

- Secteur d'activités. Pour cela, il y a eu de distinction entre les Agriculteurs (agriculteurs, éleveurs), artisans et commerçants ainsi que les salariés dans le secteur public et privé.
- Importance de la taille d'exploitation ou de la profession qui détermine la raison d'être et/ou la personnalité de l'individu.
- Profession individuelle.

La démarche méthodologique qu'on a adoptée pour le classement est basée sur l'approche rurale participative. En effet, on a utilisé les outils de la Méthode Accélérée de Recherche Participative (MARPP) et de l'Analyse Socio Economique selon le Genre (ASEG). Le résultat de cette démarche est l'obtention des catégories socioprofessionnelles de la population active suivantes :

- Agriculteurs. Il englobe les gens qui travaillent dans le domaine de l'agriculture proprement dite et de l'élevage.
- Artisan, commerçant et transporteur. Ce sont des charrons, charpentiers, forgerons et épiciers, gargotier, épi bar, camionneur, chauffeur de taxi-brousse.
- Fonctionnaires et employés des organismes privés basés au sein du territoire de la commune rurale de Tranomaro.

2.3.2. Répartition de la population active par catégorie socioprofessionnelle

La répartition de la population active par catégorie socioprofessionnelle est donnée au tableau ci-dessous.

Tableau n°04 : Répartition de la population active par catégorie socioprofessionnelle

| | Fonctionnaires/ employés | | | Agriculteurs | | | Artisans | | | Commerçants/tr ansporteurs | | |
|--------------------------|-----------------------------|----|----|---------------|-------|-------|--------------|----|----|-------------------------------|----|----|
| | H | F | T | H | F | T | H | F | T | H | F | T |
| Population active | 12 | 05 | 17 | 3 181 | 3 170 | 6 241 | 24 | 00 | 24 | 13 | 47 | 70 |
| Pourcentage | 0,258 | | | 98,252 | | | 0,378 | | | 1,102 | | |

Source : fiche d'enquête et recensement

Selon ce tableau, 98,25% de la population active travaillent dans le domaine agricole, 1,102% pour le domaine commerce et transport, 0,378% pour l'artisanat et 0,268% dans le secteur public et privé. De ce fait, le développement socioéconomique de la commune rurale de Tranomaro doit être fondé sur l'amélioration du secteur agricole afin qu'il y ait un accroissement de la production et ainsi de répercussion au sens positif sur les revenus des paysans.

3. Principales activités économiques de la population locale

Les activités économiques de la population locale sont principalement fondées sur l'agriculture, l'élevage et le commerce. A part cela, il existe aussi des activités artisanales telles que le charron, charpente et le forgeron qui ne concernent que de petite fraction de la population active.

De plus, les travaux salariaux constituant des sources de revenus de certains habitants qui travaillent aussi bien dans le secteur public (instituteur, gendarme, personnel permanent de la mairie,...) que dans le secteur privé (ONG, Projet, Société d'exploitation minière) font partie des activités économiques pouvant se rencontrer dans la commune rurale de Tranomaro.

3.1. Evolution de la production agricole dans la commune rurale de Tranomaro

Pour la commune rurale de Tranomaro, l'évolution de la production agricole est une grande étape au développement local puisque l'augmentation de laquelle conduit à l'autosuffisance alimentaire, accroissement de revenu et ainsi à l'amélioration des conditions de vie de la population.

3.1.1. Au niveau du domaine de l'élevage

En général, l'élevage tient une place cruciale tant sur l'économie qu'au niveau social dans la zone. On y trouve l'élevage bovin, caprin, ovin et des volailles. Seul au chef lieu de la commune qu'on peut rencontrer l'élevage porcin. Auparavant, ces types d'élevage se faisaient de façon traditionnelle et jusqu'à présent jouent un rôle de thésaurisation, avec grande acuité pour les bœufs. En effet, il était interdit de vendre le lait de la vache car selon la croyance traditionnelle, cela affecterait la multiplication génitale ou augmentation de l'effectif du cheptel. C'est pareil pour la vente des bœufs sauf en cas de funérailles, de

grande famine ou « kere » ou autres besoins incontournables en argent tels que les frais de soins médicaux.

Actuellement, cette attitude change progressivement suite à l'intervention du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare qui a animé et sensibilisé les éleveurs locaux pour les inciter à exploiter leurs produits d'élevage. Ainsi, ils ont commencé à se cultiver au fait d'avoir de l'argent en commercialisant les produits dont chacun dispose ; par exemple, le lait, la viande (boucherie) et l'animal vif surtout les mâles castrés engraisés. Egalement, ils utilisent désormais l'humus de fumier qui était traditionnellement interdit pour améliorer la fertilité du sol destiné au maraîchage. Enfin, l'élevage prend d'une manière progressive la forme d'activité économique au sens qu'il contribue aussi à l'amélioration du niveau de revenu des paysans surtout pour les petits ruminants.

3.1.2. Au niveau du domaine de l'agriculture

L'agriculture constitue la base de l'économie de la population de la commune rurale de Tranomaro. Auparavant, les paysans produisaient dans l'objectif d'assurer la sécurité quotidienne de leurs familles. Cette sécurité se place généralement à un niveau assez bas qui suffit à la survie du groupe de la famille. Les spéculations très développées sont le manioc, le riz et le maïs car celles-ci constituent en fait, l'aliment de base de la population locale. De ce fait, la production n'était pas faite à base de la recherche de profit mais dans le souci de nourrir la famille, c'est-à-dire, on produit ce qui est indispensable à la survie du groupe. Généralement, elle était de caractéristiques suivantes :

- La notion d'investissement était presque inexistante. Ainsi, il y avait des potentiels agricoles inexploités dans la zone. Cette situation vérifie l'une des caractéristiques des pays sous développés évoqués par Niculescu, liée à l'inexploitation des ressources naturelles correspondant à la faiblesse de l'investissement ;
- L'étroitesse du marché des produits agricoles qui n'est approvisionné que par des productions marginales, c'est-à-dire, on vend parce qu'il y a une augmentation accidentelle de la production.

Actuellement, cette attitude des paysans de la commune rurale de Tranomaro change progressivement car ils ont déjà l'esprit de recherche de l'argent. En effet, ils ne se

consolent plus à la sécurité quotidienne de leurs familles mais ils ont esquissé à maximiser leur production destinée au marché et améliorer ainsi leurs revenus. C'est toujours le cas pour la production de manioc, riz et maïs. Ce changement se résulte de l'intervention du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare qui a porté de lumière dans sa zone d'action. Il a réhabilité des infrastructures routières telles que la piste intercommunale 258 reliant la commune rurale de Tranomaro à celle de Maromby et Esira et la route d'intérêt provincial 107 qui garantit le désenclavement de la zone du Projet dans son ensemble. L'achèvement de ces actions a conduit à la facilité de communication routière, circulation des produits agricoles ainsi que des personnes. Par conséquent, il y a eu de naissances de nouvelles demandes de subsistance qui continuent à s'accroître jusqu'à présent et parfois dépassent largement les offres locales quant aux marchés régionaux. Pour saisir cette grande opportunité, le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare, compte tenu de ses objectifs, a fait des actions de sensibilisation et de mobilisation, au profit des paysans visant à augmenter le rendement en améliorant les organisations de producteurs, les techniques de productions et aussi par la création de services à la production à savoir la réhabilitation et construction des routes et pistes d'évacuation des produits, la mise en place d'une institution financière mutualiste dont la Mutuelle de Mandrare FIVROY et l'appui à la commercialisation à travers de transfert de capacités aux leaders des groupements des producteurs.

Finalement, les paysans producteurs sont devenus très motivés à accroître leurs productions aussi bien pour assurer l'autoconsommation de la famille que pour améliorer leur niveau de revenu.

3.2. Financement des investissements agricoles

Pendants longtemps, on a désigné sous le terme d'investissements « l'ensemble des biens durables acquis par les entreprises pour être utilisés dans le processus de production, par exemple, bâtiments, machines, ...Aujourd'hui, l'investissement prend une forme de plus en plus immatérielle, par exemple, formation, publicité,...mais dans tous les cas, l'investissement est destiné à permettre la production de nouvelles richesses qu'il s'agisse de bien ou services. On parle d'investissement social pour définir les investissements dont le but est d'améliorer les relations humaines au sein de l'entreprise, et donc la productivité ».

Ainsi, dans la commune rurale de Tranomaro, on peut rencontrer la classification des investissements suivants :

- Investissement individuel, c'est-à-dire, réalisé par un seul producteur qui en supporte exclusivement les charges et les effets ;
- Investissement collectif, c'est-à-dire, réalisé par plusieurs exploitants réunis dans un groupement ou association ;
- Investissement économique. Il s'agit d'investissement qui améliore les conditions de la production et qui se traduit par une augmentation de revenu.
- Investissement social, c'est celui concerne l'amélioration du niveau et de la qualité de la vie du producteur.

En général, les modes de financement de ces investissements sont :

- L'autofinancement. Cela dépend essentiellement de la capacité de production du producteur. En effet, quand il y a une faible production, il y aura une réduction d'autofinancement.
- Le financement par le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare qui donne aux groupements des producteurs des matériels de production ainsi que des formations et encadrement rapproché sur les techniques agricoles modernes.
- Le financement par la Mutuelle de Mandrare FIVROY à travers des différents types de crédits qui sont les suivants :
 - Crédit de scolarité et de consommation (CSC)
 - Crédit de stockage (GCV),
 - Crédit bail (LVM)
 - Crédit productif agricole (CPA),
 - Crédit commercial dont fonds de roulement individuel et associatif (FRI, FRA),
 - Crédit avec éducation (CAE),
 - Crédit de dépannage et urgence (CDU),
 - Crédit de bâtiment et foncier,
 - Crédit achat de terrain cultivable ou aménagement de terrain à cultiver,
 - Crédit culture pérenne.

Section 2 : Production d'oignon et ail dans la commune rurale de Tranomaro

1. Contexte avant Projet

Avant l'intervention du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare, la culture maraîchère en tant qu'une activité génératrice de revenu était presque inexistante dans la commune de Tranomaro. Les paysans ne s'adonnaient qu'aux cultures vivrières dont en majorité le manioc, le riz, le maïs et les patates douces. Il vient ensuite certaines cultures de rente à savoir l'arachide, l'haricot, le vouandjou, le niébé et la pastèque. La production obtenue à l'issue de ces types de culture était à la fois destinée à l'autoconsommation du groupe de famille et à la commercialisation. Cette double destination était valable aussi bien pour les cultures vivrières que pour celles de rente. Il est à noter que la quantité destinée à l'autoconsommation est beaucoup plus proportionnellement que celle destinée à la commercialisation. Les résultats des interviews des ménages ainsi que les diagnostics participatifs réalisés par le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare révèlent les précarités des conditions de production liées aux aspects suivants :

- Absence des infrastructures agricoles productives,
- Techniques et matériels de production rudimentaires.

L'inexistence de ces éléments affecte le rendement et ainsi le niveau de la production des ménages ruraux. Cela entraîne la manifestation de l'insécurité alimentaire du fait de la disproportion de la taille des ménages aux produits obtenus d'une part, et l'insuffisance de revenu qui se traduit par le faible pouvoir d'achat d'autre part. Cette situation avait accentué le processus de paupérisation dans la commune rurale de Tranomaro étant donné que la population locale avait été incapable de mobiliser ou d'exploiter de façon rationnelle la potentialité agricole de la zone pour améliorer ses conditions de vie et se sortir de la pauvreté.

Parlant de la culture maraîchère, elle était rarement pratiquée par les paysans locaux et sur ce, c'était les femmes qui s'occupaient des actions dans l'objectif de mieux préparer le bouillon du mari, c'est-à-dire d'utiliser les produits comme condiments mais non pas dans le but d'en tirer de profit. Aucune participation masculine n'intervenait dans ce type de culture. C'est donc la raison pour laquelle la culture maraîchère était classée par les communautés comme « activité féminine » ou activité réservée aux femmes. En plus, les femmes la pratiquent parce qu'elles ont le plaisir de la faire. Les spéculations cultivées

étaient le pétsaï et le « tongolo ravina » ou ciboule. Aucune technique qui s'applique actuellement n'avait été adoptée, mais les femmes faisaient la culture suivant leurs connaissances traditionnelles. Donc, l'idée d'investissement n'était pas existée chez les paysans locaux.

Egalement, l'état d'enclavement physique et intellectuel que connaissait la zone avant l'arrivée du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare exacerbaient sérieusement la situation de retard de la commune rurale de Tranomaro. Ainsi, la communication routière était très limitée. Les communautés n'avaient pas d'accès aux informations radiophoniques. Tout cela constituait frein au développement de cette commune.

2. Contexte durant l'intervention du Projet

2.1. Mise en place des préalables à l'adoption de la filière oignon et ail

Depuis 2001, le projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare a intervenu dans la commune rurale de Tranomaro. Il a commencé son intervention par la reconnaissance du milieu et le lancement de la mise en confiance surtout vis-à-vis du public cible. A travers de la composante I, renforcement des capacités locales, il a commencé à faire le diagnostic et planification participatifs afin d'identifier les facteurs entravant le développement de la commune et chercher d'une manière participative, les remèdes. Ainsi, le faible niveau de revenu causé par l'insuffisance de sources a été le problème principal des communautés locales. Cette situation entraîne ensuite un faible pouvoir d'achat qui a des impacts néfastes sur les conditions de vie. On tient à remarquer que les desiderata recueillis ont été orientées au développement des cultures vivrières notamment le riz et du secteur social dont la mise en place des infrastructures sociales telles que le centre de santé de base et l'école primaire public. Ce point de vue a été à l'origine du fait que les produits vivriers assurent la sécurité du groupe de famille et constituent aussi une source de revenu à condition qu'il y ait de surplus à vendre.

Cependant, à partir des résultats de la reconnaissance du milieu et de diagnostic participatif, le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare a constaté que la commune rurale de Tranomaro a faible ressource hydrographique. Ce qui handicape encore le développement du secteur rizicole auquel a été axée la négociation des paysans lors de la séance de planification locale. Malgré tout, le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du

Deuxième partie

Mandrare n'a pas cessé de continuer à faire des efforts en analysant les potentialités locales en vue de sortir de façon participative des axes stratégiques permettant aux communautés de diversifier leurs sources de revenu. Ainsi, il a effectué des séries de démonstration et de recherche visant le développement agricole durable surtout dans le domaine de la production orientée vers le marché. Pour ce faire, le Projet a fait appel à la collaboration avec d'autres projets et organisations non gouvernementales. Citons entre autres :

- L'ONG FAFAFI qui assure la vulgarisation agricole. Il s'agit d'une structure technique spécialisée rattachée au département Développement Agricole Durable. Sa mission est de favoriser l'utilisation des variétés de semences améliorées, des techniques culturales mieux adaptées, incluant notamment le recours à la mécanisation et aux intrants agricoles. La vulgarisation est effectuée à travers de champs écoles et de parcelles de démonstration, l'appui aux usagers des périmètres irrigués par l'élaboration des plans de développements agricoles, le conseil technique aux organisations paysannes de base dans la mise en œuvre des mini projets inscrits aux plans de développements communautaires villageois. La vulgarisation ne vise que les productions végétales.
- FOFIFA chargée des actions de recherche agricole. Etant un organisme de recherche, le FOFIFA travaille en collaboration avec le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare pour les recherches et essais agronomiques pour travailler les itinéraires techniques plus appropriés à la zone de production et prévoir aux éventuels ennemis de la culture avant de faire la vulgarisation auprès des paysans. Il est à signaler que cette collaboration a été entreprise de l'année 2000 à 2006. lors de la première phase du Projet, l'objectif a été d'augmenter les surfaces cultivées. La deuxième phase a été consacrée à la promotion des cultures de rente en vue de l'augmentation des revenus des producteurs.

Les résultats de ce processus ont permis aux acteurs de développement d'identifier les filières porteuses dans la zone. Pour cela, la culture maraîchère dont l'oignon et ail est retenue depuis 2005 comme une filière porteuse à développer dans la zone après avoir effectué plusieurs études sur les autres types de cultures à savoir la chou, carotte, pétsaï, tomate, poireaux, betteraves ...

2.2. Financement des projets communautaires et appuis

A travers des actions d'animation, sensibilisation et de mobilisation, le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare a inculqué dans l'esprit des communautés les bienfaits pouvant être obtenus à partir de l'exploitation agricole. L'objectif est de tracer le passage de l'économie de subsistance vers l'économie d'échange ou du marché. Par conséquent, le Projet a poussé les paysans à s'habituer à la production orientée vers le marché, c'est-à-dire, on produit ce que le marché a besoin. Pour ce faire, après avoir mené de diagnostic participatif auprès des communautés, il a porté des solutions visant à ce que les producteurs aient l'habitude et de capacités d'offrir les produits selon les besoins du marché. De ce fait, avec le cofinancement des bénéficiaires directs, il a réalisé des actions suivantes :

- Aménagement des réseaux hydro agricoles aboutissant à la bonne maîtrise de l'eau et aussi à l'augmentation des superficies irriguées ;
- Vulgarisation des techniques agricoles modernes au profit des paysans ;
- Dotation en matériels et intrants agricoles dont charrue, herse, pulvérisateur, produit phytosanitaire, semence améliorée, pompe à pédale, arrosoir, ...
- Divers appuis à la commercialisation tels que l'étude de marché, recherche de débouchés, renforcement des capacités sur le conditionnement, la norme et qualité, marketing agricole et le calcul économique basant sur le compte prévisionnel d'exploitation et le compte d'exploitation.

Ces efforts ont eu des impacts positifs aussi bien sur les organisations des producteurs que sur le volume de la production. Ces impacts sont reflétés par les capacités de production des paysans qui font le maraîchage.

2.3. Mise en place d'une Institution Financière Mutualiste

Il est à rappeler que l'objectif de la composante « appui aux services financiers » du PHBM est de faciliter de manière durable l'accès des groupes cibles à des services financiers adaptés à leurs besoins. Le Projet a donc financé la mise en place dans sa zone d'intervention une institution financière mutualiste « Mutuelle de Mandrare FIVOY » qui se figure parmi les initiatives prioritaires des populations locales.

Deuxième partie

La Mutuelle de Mandrare FIVOY a été mise en place en 2004. Sa structuration se présente comme suit :

- Dans chaque commune d'intervention du Projet, il y a de guichet ou caisse locale à l'exception des nouvelles communes dont Ranobe et Tomboarivo. Donc, la Mutuelle compte neuf guichets localisés dans neuf communes y compris celle de Tranomaro.
- Un bureau régional qui est installé à Tsivory couvre les neuf caisses locales. C'est la Mutuelle de Mandrare FIVOY.

2.3.1. Les différentes fonctions de la Mutuelle du Mandrare FIVOY

Au sein de la Mutuelle de Mandrare FIVOY, il y a quatre fonctions :

- Exploitation
- Contrôle et commissariat aux comptes
- Administration
- Formation

2.32.. Fonction d'exploitation de la Mutuelle

La fonction d'exploitation est définie dans le but d'améliorer le résultat d'exploitation dont les produits financiers qui sont les premiers gages de l'autonomie de la Mutuelle de Mandrare FIVOY. Elle est constituée principalement par les opérations de crédit, épargne et location vente matériels ou LVM.

2.3.3. Contrôle et commissariat aux comptes

En général, cette fonction est assurée au niveau des caisses locales, par des comités de surveillance et au niveau régional c'est-à-dire au niveau de la mutuelle, par un comité de contrôle.

Le comité de surveillance tient à jour le registre de ses délibérations. Il exerce les pouvoirs qui lui sont explicitement délégués par le comité de contrôle et répond à toutes les

Deuxième partie

demandes d'informations qu'il reçoit de celui-ci ou conseil d'administration ou du Directeur ou de l'Inspecteur ou encore des auditeurs internes ou externes.

Le comité de contrôle veille au respect des dispositions des statuts et règlements ainsi qu'à l'exécution des résolutions des assemblées générales de la Mutuelle. Il formule un avis sur le projet de règlement intérieur élaboré par le conseil d'administration. Il décide et applique toute sanction ou mesure disciplinaire à l'encontre d'un membre.

Il contrôle le respect des procédures dans les prises de décision et dans la tenue des comptes et vérifie la qualité du portefeuille des crédits et la valeur des garanties.

Il établit, dans deux mois de la clôture de l'exercice, un rapport de vérification de la gestion qui sera soumis à l'assemblée générale ordinaire. Lorsque le demandeur d'un crédit est membre du conseil d'administration de la Mutuelle ou bien membre du comité de gestion de la caisse locale ou encore salarié de la Mutuelle, la décision d'octroi appartient au comité de contrôle qui statue après avis du partenaire technique et dans la limite de cet avis. Le comité de contrôle peut déléguer au niveau local tout ou partie de ses attributions au comité de surveillance de chaque caisse locale.

2.3.4. Fonction administration

La Mutuelle est administrée par un conseil d'administration disposant de pouvoirs les plus étendus pour exercer les actes d'administration de l'institution. Il peut déléguer une partie de ses pouvoirs. Il représente la Mutuelle auprès des tiers. Le conseil d'administration a notamment les attributions suivantes :

- Assurer le fonctionnement général de la Mutuelle
- Elaborer le règlement intérieur et l'adopter, après avis du comité de contrôle
- Adopter le budget et contrôler son exécution
- Fixer les barèmes d'appel des parts sociales variables
- Recevoir et étudier les demandes de crédits et décider des octrois
- Organiser le suivi des emprunteurs jusqu'au remboursement intégral, y participer autant que nécessaire

Deuxième partie

- Arrêter et mettre en œuvre toute mesure susceptible d'améliorer le fonctionnement des activités
- Agréer les nouveaux membres
- Organiser et convoquer les assemblées générales
- Rendre compte de suggestions à l'assemblée générale
- Prendre toute décision et signer tout acte conforme à l'intérêt de la Mutuelle

Le conseil d'administration a la faculté de déléguer, tout ou partie de ses pouvoirs et attributions au comité de gestion de la caisse locale FIVROY, notamment pour l'octroi des crédits et suivi des emprunteurs jusqu'au remboursement

2.3.5. Formation

La Mutuelle du Mandrare organisera chaque année au moins trois cursus de formation :

- Un cursus de formation aux responsabilités locales
- Un cursus de formation aux responsabilités régionales
- Un cursus d'initiation aux responsabilités pour de simples membres candidats potentiels.

L'objet de cette fonction est de renforcer les capacités des responsables de la Mutuelle aussi bien au niveau local qu'au niveau régional.

3. Atouts de la commune sur le maraîchage

Les atouts de la commune rurale de Tranomaro sur le maraîchage apparaissent sur les points suivants :

- Existence des infrastructures rurales productives ainsi que les réseaux hydro agricoles aménagés avec le cofinancement des bénéficiaires. Ce qui permet aux paysans concernés de pratiquer la culture maraîchère sur rizière en rotation avec la riziculture.

- Existence de point de vent local ou central d'achat des intrants et matériels agricoles (semences, produits phytosanitaires, charrue, herse, pulvérisateur, arrosoir, ...). Ce qui réduit les coûts d'approvisionnement des producteurs en matériels de production et intrants.
- Accès de paysans aux services financiers grâce à la mise en place d'une caisse locale de la Mutuelle de Mandrare FIVOY qui offre aux adhérents des services d'épargne et de crédits.
- Existence des deux ateliers de forge mis en place au chef lieu de la commune. Cela peut réduire les coûts liés à la réparation et entretien des matériels agricoles utilisés du fait que les paysans se permettent de réparer et entretenir chez eux-mêmes les matériels de production dont ils disposent.
- Disposition des ressources naturelles assez suffisantes pour la production maraîchère telles que des ruisseaux qui coulent au sein du territoire de la commune rurale de Tranomaro et les avantages sur le pédo-climat favorable au maraîchage.
- La zone de Tranomaro est la plus proche de la ville d'Amboasary sud, Ambovombe Androy, et de Fort dauphin où se trouvent les marchés cibles, par rapport aux autres zones de production maraîchère. Elle a certains avantages comparatifs quant au niveau de la zone d'évacuation des produits car les coûts de transaction seront en dessous de ceux qui viennent loin du marché. Egalement, cette situation est encore favorable à la bonne circulation d'informations sur le marché ainsi qu'à la communication.
- Présence du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare intervenant dans la commune depuis septembre 2001.

4. Pédo climat dans la commune rurale de Tranomaro

La commune rurale de Tranomaro dispose de types de sol favorable à la culture maraîchère aussi bien sur « tanety » que sur rizière. Malgré cela, la fertilisation du sol par l'utilisation de l'engrais organique est nécessaire à chaque campagne de maraîchage si on veut avoir de bon rendement. Ainsi, les paysans ont l'habitude d'utiliser l'humus de fumier des bœufs, et parfois il y a d'entre eux qui commencent à s'initier à la pratique compost. Cette attitude crée certains avantages pour les producteurs puis qu'elle améliore beaucoup plus le niveau de fertilité du sol. Par conséquent, par rotation de culture, le rendement sur

la production rizicole augmente. Il est pareil pour la culture de maïs ou autres spéculations en rotation avec la culture maraîchère sur « tanety ».

Au niveau du climat, la commune rurale de Tranomaro est de faible pluviométrie par rapport aux autres communes d'intervention du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare. Elle va de 226,0 mm à 424,5 mm de pluie, faiblement inférieur de Tsivory où la pluviométrie varie entre 272,7 mm et 1 059 mm. Le type du climat se trouve entre le climat sec et humide, c'est-à-dire, ni sec ni humide. C'est donc la raison pour laquelle on l'appelle « climat de transition » comme l'organisme WWF catégorise « forêt de transition » la forêt de la commune rurale de Tranomaro.

5. Capacités locales de production maraîchère

5.1. Organisation existante de la production

La culture maraîchère est une exploitation agricole individuelle et en général, tous les individus se trouvant dans une même localité se réunissent en un groupement appelé « groupement des producteurs » à l'intérieur duquel il y a au moins quinze (15) personnes au plus trente et huit (38) personnes membres (voir tableau n°5). Il est à signaler que la commune rurale de Tranomaro compte onze (11) groupements de producteurs maraîchers avec 287 individus producteurs. Six (6) sur onze (11) groupements font l'exploitation sur rizière en rotation avec la riziculture et les restes travaillent sur « tanety ».

5.2. Système de culture d'oignon et ail

Les paysans commencent déjà à bien maîtriser les techniques de production et de conduite des opérations post récoltes grâce à des appuis importants de la part du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare. En ce qui concerne l'exploitation proprement dite, les paysans ont l'habitude d'exploiter des plates bandes de 5 m² pour les cultures d'oignon et d'ail.

5.2.1. Préparation du sol

Il n'y a pas de semis sans une bonne préparation du sol, d'où l'importance de ne pas négliger ce travail. L'oignon a besoin d'un sol bien drainé avec pH autour de 6 à 7. le système racinaire de l'oignon est superficiel, les racines se trouvent en grande partie à moins de 25 cm de profondeur. Un labour de 20 à 25 cm est suffisant. Il faut affiner la terre sur les dix premiers centimètres pour que la graine soit dans un milieu favorable à sa

germination (aération, chaleur et humidité). La culture se fera sur des plantes bandes de 5 m² et on suivra les étapes suivantes pour sa préparation :

- Labour d'environ de 25 cm,
- Hersage ou pulvérisage,
- Mélange des engrais organiques de manière homogène au moins une semaine avant la plantation.

5.2.2. Semis

La période favorable pour le semis se situe entre fin mars jusqu'à la fin mai. Le semis se fait en pépinière, en lignes espacées de 10 à 15 cm à environ 1 cm d'écartement sur la ligne et à environ 1 cm de profondeur.

- La quantité préconisée est égale à 3 kg de semences par hectare, on utilise, en général, 400 cm² de pépinière pour un hectare de plantation.
- La densité de semis est 5 cm à une profondeur de 1 cm
- Faire un paillage si possible
- Faire l'arrosage fréquent et régulier mais à petite dose (considérer le climat)
- Faire le désherbage avec beaucoup de précaution.

La pépinière réclame un suivi sanitaire très strict contre les ravageurs et les maladies cryptogamiques (mildiou, botrytis, ...). Il faut faire attention aux mildious qui apparaissent au stade de 5 à 6 feuilles. Tout le problème sanitaire rencontré et non maîtrisé aura des répercussions sur les suites de cultures. Pour ne pas arriver à telle situation, il faut prévoir de traitement phytosanitaire en pépinière avec le mancozèbe, cuivre, decis EC 25.

5.2.3. Repiquage

Le repiquage se fera à 45 – 60 jours lorsque les plants ont atteint environ 10 à 15 cm de hauteur. La densité à la plantation est de 10 à 15 cm entre ligne et 10 à 15 cm sur la ligne. Il faut un semis très régulier pour que les plantes soient au même stade au moment du repiquage.

En matière d'entretien, le binage se fait régulièrement, autant de fois que c'est nécessaire, au cours de la plantation. Il se fait à l'aide des binettes, conçues spécialement pour cette opération. L'arrosage se fera aussi régulièrement étant donné que la culture est pratiquée pendant la saison sèche. Pour les sur rizières, l'arrosage est assuré par l'irrigation

gravitaire mais pour la culture sur « tanety », on utilise soit des pompes à pédales soit des motopompes pour amener l'eau plus proche des cultures pour en faciliter l'arrosage.

5.2.4. Fertilisation du sol

Avant de raisonner sur la fertilisation de la culture d'oignon, il est intéressant de réaliser une analyse de sol afin essentiellement de connaître le pH du sol et de le ramener vers le pH 6 si nécessaire avec un apport de chaux (dose 2 T/ha). Il est à noter que, l'apport de fumier n'est pas forcément bénéfique pour la culture d'oignons car il acidifie le sol. Mais la richesse en matières organiques, en oligo-éléments peut apporter un intérêt. Le mieux est de réaliser cet apport sur la culture précédente afin d'en tirer les meilleurs bénéfices.

5.2.5. Choix de semences

L'utilisation de semence à pouvoir germinatif élevé et résistante aux différents problèmes parasitaires est recommandée. La gamme du TECHNISEM a été testée et choisie par le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare dans cette optique. Cette gamme comporte des variétés améliorées reconnues sur le marché local mais également à l'exportation dont les plus cultivées dans la zone du Projet sont le noflaye, le rouge de Tana et le violet de galmi.

5.2.6. Récolte et séchage

Selon le cycle de la variété, la récolte se fera environ 3 mois et demis à partir du repiquage quant les feuilles jaunissent, sèchent et couchent sur le sol. On arrache les plants, et on sélectionne les feuilles au niveau du bulbe par torsion.

5.3. Facteurs de production utilisés par les producteurs locaux

En principe, les facteurs de production sont constitués par le capital d'exploitation, le capital foncier et le travail. Dans la commune rurale de Tranomaro, ces trois catégories de facteurs se présentent dans l'exploitation maraîchère.

5.3.1. Le capital d'exploitation

Il est très important pour les paysans de disposer de capital d'exploitation car avec lequel on peut jouir des avantages suivants :

- Diminution du temps de travail,

- Augmentation des superficies cultivées,
- Augmentation de la productivité du fait que les matériels permettent de mieux travailler surtout d'effectuer des travaux au bon moment
- Augmentation de la vitesse de rotation de culture

Pour le cas de la commune rurale de Tranomaro, les éléments suivants entrent dans l'exploitation :

- Le cheptel mort. Il comprend l'ensemble des matériels agricoles dont les producteurs disposent : charrue, bêche, herse, corde, râteau, arrosoir et la brouette et pulvérisateur ;
- Le cheptel vif. Il est constitué par l'ensemble des animaux présent sur l'exploitation tels que le bétail de trait. En plus de son rôle productif, il présente d'autres avantages comme l'apport en humus de fumier.
- Les capitaux circulants. Ils sont composés de semences, produits phytosanitaires et l'engrais jusqu'à présent les producteurs locaux n'utilisent pas d'engrais chimique mais plutôt ils profitent l'humus de fumier qui existe chez eux en permanence du fait qu'ils font d'élevage bovin.
- Le capital financier. Il est formé par des liquidités (argent en caisse ou en caisse de la Mutuelle de Mandrare FIVOY) que consacrent les producteurs à des dépenses monétaires occasionnées par la réalisation des activités de l'exploitation.

5.3.2. Capital foncier

Le capital foncier est constitué par la terre. C'est le premier facteur de production en matière d'agriculture. Dans la plupart de cas, les superficies maraîchères sont mises en valeur par les producteurs propriétaires mais non pas locataires. Dans la commune rurale de Tranomaro, Il est rare d'en trouver des paysans qui louent de terre en matière de culture maraîchère.

La superficie cultivée pour le maraîchage est de 5,6 Ha en année 2006, avec une possibilité de croissance. Elle est limitée par la disposition des moyens des paysans à pratiquer la culture maraîchère

5.3.3. Travail

Le facteur travail occupe une place cruciale dans la production maraîchère car c'est par le travail physique et intellectuel que le capital d'exploitation et le capital foncier sont mis en valeur. Au sein de la commune rurale de Tranomaro, dans le travail disponible, il y a de la présence de :

- travailleurs permanents. C'est le membre de la famille qui travaille en permanence pendant l'exploitation.
- travailleurs temporaires. Ce sont des personnes qui travaillent temporairement pendant l'exploitation. En général, ce type de travail se manifeste sur l'arrosage en cas d'absence des producteurs ou s'ils ont besoin de renfort, et sur le transport d'engrais.

6. Situation de production par groupement

Les capacités locales de production maraîchère s'améliorent progressivement grâce à la collaboration avec le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare. Cette amélioration se trouve avancée sur les aspects en amont de la production tandis que pour les activités post récolte, c'est-à-dire en aval de la production, elle fait encore l'objet de renforcement de capacités à donner aux paysans producteurs.

En outre, il y a une amélioration des organisations des producteurs dans lesquelles onze (11) groupements des producteurs maraîchers sont mis en place dans la commune rurale de Tranomaro. La variation des volumes de production est présentée dans le tableau suivant (page suivante)

Tableau n°5 : Variation de volumes de production par groupement des producteurs.

| N° | Nom des groupements | Localisation | Membres | | | Superficie (a) | | | Production (T) | | |
|----------------------|---------------------|--------------|------------|------------|------------|----------------|--------------|--------------|----------------|-------------|-------------|
| | | | H | F | T | Oignon | Ail | Total | Oignon | Ail | Total |
| 1 | Tsy vita ty kamo | Betroka | 14 | 9 | 23 | 37 | 33 | 70 | 1,5 | 3 | 4,5 |
| 2 | Mandroso | Andranobe | 15 | 13 | 28 | 60,8 | 101,9 | 162,7 | 2,6 | 7 | 7,8 |
| 3 | Anjarasoa | Beharahaky | 12 | 11 | 23 | 13,5 | 24,8 | 38,3 | 0,8 | 1 | 1,8 |
| 4 | Mahasambatra | Tanambao | 12 | 10 | 22 | 11 | 4,8 | 15,8 | 0,8 | 0,5 | 1,3 |
| 5 | Ezaka | Tranomaro | 12 | 14 | 26 | 16,9 | 52 | 68,9 | 2,1 | 2,8 | 4,9 |
| 6 | Mahay miray | Ankarahara | 11 | 6 | 15 | 15,5 | 0 | 15,5 | 0,3 | 0 | 0,3 |
| 7 | Mazavaso | Ambatomika | 15 | 11 | 26 | 27,5 | 7,5 | 35 | 1,8 | 0,7 | 2,5 |
| 8 | Voly no mahaso | Tsilamaha I | 11 | 14 | 25 | 22,5 | 2,5 | 25 | 0,7 | 0,3 | 1 |
| 9 | Tovanantsoa | Bezà | 21 | 17 | 38 | 53,3 | 13,3 | 66,6 | 7 | 0,8 | 7,8 |
| 10 | Fanantenana | Ampilira | 12 | 17 | 29 | 20 | 10,2 | 30,2 | 1,2 | 0,7 | 1,9 |
| 11 | Tealongo | Beroanga | 16 | 14 | 30 | 18 | 12,8 | 30,8 | 0,5 | 0,1 | 0,6 |
| TOTAL GENERAL | | | 151 | 136 | 285 | 296 | 262,8 | 558,8 | 19,3 | 16,9 | 36,2 |

Source : PHBM II/ Cellule agriculture

Selon ce tableau, les capacités de production des groupements se distinguent l'un de l'autre. Avec une superficie de 558,8 ares soit 5,6 Ha, la production totale est 36,2 tonnes, pour l'ensemble de la commune rurale de Tranomaro. Au niveau de chaque groupement, elle va de 0,3 à 7,8 tonnes. Plusieurs raisons se trouvent à l'origine de ces écarts. C'est le groupement dénommé MANDROSO d'Andranobe qui est le premier rang avec une production totale de 7,8 tonnes largement supérieure par rapport à celles des autres groupements. Toujours en termes de production, le groupement dénommé MAHAY MIRAY d'Ankarahara se place au dernier rang, avec une production total 0,3 tonnes. Cela montre que l'ancienneté du groupement sur la pratique de la culture maraîchère se tient compte pour l'amélioration du rendement car cela confirme son degré de motivation ainsi que ses expériences à la matière. Il est rappelé que le village d'Andranobe est le premier pratiquant de la culture maraîchère au sein de la commune rurale de Tranomaro. Voilà c'est pourquoi sa capacité de production dépasse largement celle des autres groupements. De ce fait, plus le groupement des producteurs continus à pratiquer la culture maraîchère, plus son expérience ainsi que sa capacité de production s'améliore.

Remarque :

Pour le maraîchage, la culture d'oignon et ail constitue une vraie activité économique parce qu'elle rapporte beaucoup plus que les autres spéculations. C'est pourquoi, la raison d'être de la mise en place des groupements sus mentionnés s'attache à la production d'oignon et ail.

Chapitre I : RETOMBEES SOCIOECONOMIQUES DE LA CULTURE MARAICHERE

Section 1- Impacts de la culture maraîchère sur les revenus des ménages

1. Formation de l'échantillon

1.1. Taille des ménages de l'échantillon

La formation de l'échantillon a pour objectif de mieux illustrer les idées et bien présenter les résultats des études. Ainsi, on a constitué un échantillon composé de dix (10) ménages qui sont tous résidents dans la commune rurale de Tranomaro. Dans cet échantillon, il y a 87 exploitants soit en moyenne 30,53% des producteurs maraîchers recensés. Il est important de décrire ici la démarche suivie pour la formation de cet échantillon. En effet, les étapes suivantes ont été franchies :

- Réunion au niveau communal lors de laquelle ont été invités les représentants de chaque groupement des producteurs. Ils étaient composés de Président, secrétaire et trésorier. L'objet de la réunion est de souhaiter la participation des ménages cibles à la concrétisation de l'étude à travers de la mise en confiance et la mise en évidence de leurs accords.
- Réunion par groupement et visites des sites de production pour connaître la situation générale de chaque groupement.
- Définition d'une manière participative des critères de choix. La reconnaissance de la réalité à la base ainsi que les informations générales concernant les ménages producteurs nous ont conduit à retenir les critères suivants:
 - Ménages déjà producteurs depuis deux ans au moins,
 - Importance de taille de l'exploitation pour deux ans,
 - Ménage producteur adhérent à la Mutuelle de Mandrare FIVOY,
 - Adoption par le ménage à 70% au moins des techniques agricoles vulgarisées. Sur ce point, il y a eu de collaboration et implication massive des techniciens du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare phase 2 ;
- Consultation des ménages choisis pour confirmer leurs accords à être enquêtés.

En conséquence, la démarche se conclut à la constitution de l'échantillon composé des dix (10) ménages présentés nominativement dans le tableau ci-après.

Tableau n°6 : Taille des ménages de l'échantillon

| N° | Nom | Village | Groupement d'appartenance | Taille du ménage | Participants à l'exploitation |
|--|-------------------|-------------|---------------------------|------------------|-------------------------------|
| 1 | MARA Gasiteny | Andranobe | Mandroso | 15 | 13 |
| 2 | MONJA Justin | Andranobe | Mandroso | 11 | 10 |
| 3 | REMALAKY | Andranobe | Mandroso | 7 | 7 |
| 4 | LAHISOA | Tranomaro | Anjarasoa | 7 | 7 |
| 5 | RAFARALAHY Julien | Tranomaro | Ezaka | 9 | 9 |
| 6 | SAMBO Fredy | Tranomaro | Ezaka | 10 | 9 |
| 7 | IALY Alphonse | Betroka | Tsy vita ty kamo | 8 | 8 |
| 8 | SOJA Marovahoaka | Andranobe | Mandroso | 11 | 11 |
| 9 | MOSA Tirigivin | Tranomaro | Ezaka | 7 | 7 |
| 10 | MARA Solosoa | Tsilamaha I | Voly no mahasoa | 6 | 6 |
| Total des participants à l'exploitation | | | | | 87 |

Source : Enquête des ménages de l'échantillon

Selon les résultats de l'enquête, la taille des ménages n'est pas les mêmes. Elle va de six (6) à quinze (15) personnes. Pour l'ensemble de l'échantillon, la taille moyenne des ménages est de 9 individus. L'âge minimum des chefs de ménages de l'échantillon est de 32 ans et le maximum vaut 59 ans.

1.2. Situation de production des ménages de l'échantillon

Les situations de production de l'échantillon varient d'un ménage à l'autre aussi bien pour la spéculation gros oignon que pour celle ail. Cela est dû au fait que leurs capacités de production se distinguent. En effet, les ménages qui ont beaucoup d'expériences à la production maraîchère auront de bons rendements par rapport à ceux qui sont encore novice à la matière. Ainsi, le tableau ci-dessous montre les situations de production des ménages de l'échantillon. (Voir page suivante)

Tableau n°7: Situation de la production par ménages de l'échantillon

| N° | Ménages | Superficie cultivée (a) | | Production (Kg) | | Rendements (t/ha) | |
|----|-------------------|-------------------------|-----|-----------------|-------|-------------------|-----|
| | | Oignon | Ail | Oignon | Ail | Oignon | Ail |
| 1 | MARA Gasiteny | 10 | 15 | 1 400 | 1 800 | 14 | 12 |
| 2 | MONJA Justin | 5 | 15 | 750 | 1 950 | 15 | 13 |
| 3 | REMALAKY | 11 | 4 | 1 760 | 400 | 16 | 10 |
| 4 | LAHISOA | 7 | 10 | 910 | 1 200 | 13 | 12 |
| 5 | RAFARALAHY Julien | 8 | 16 | 1 120 | 2 080 | 14 | 13 |
| 6 | SAMBO Fredy | 3 | 7 | 450 | 700 | 15 | 10 |
| 7 | IALY Alphonse | 17 | 10 | 2 040 | 1 100 | 12 | 11 |
| 8 | SOJA Marovahoaka | 10 | 11 | 1 600 | 1 210 | 16 | 11 |
| 9 | MOSA Tirigivin | 10 | 7 | 1 300 | 840 | 13 | 12 |
| 10 | MARA Solosoa | 7 | 0 | 1 120 | 0 | 16 | - |

Source : Enquête des ménages de l'échantillon

Selon ces résultats, la productivité maximum est de 16 t/ha pour la production de gros oignons et 13 t/ha pour les produits d'ails. La productivité minimum est de 12 t/ha pour les gros oignons et de 10 t/ha pour les ails. Ainsi, les ménages producteurs maraîchers dans la commune rurale de Tranomaro ont de capacités de production moyennes par rapport à la situation nationale où la production de gros oignon moyenne est à l'ordre de 20 t/ha⁵ et pour la production d'ail, elle est à l'ordre de 17 t/ha.

1.3. Répartition des tâches existante au sein des ménages de l'échantillon

Il est rappelé que les ménages de l'échantillon sont membres des groupements distincts répartis sur quatre localités. Il est important de rappeler aussi qu'au sein de chaque groupement, l'exploitation se fait individuellement. Donc, chaque ménage conduit son exploitation par son propre effort. Chacun mobilise les personnes membres de son groupe à accomplir les tâches dûment nécessaires à la production. Tous les ménages de l'échantillon ont de points de vue semblables sur la répartition des tâches entre leurs équipes de travail. En général cette répartition se fait de la manière suivante :

⁵ Suivant les données collectées auprès de la Cellule Agriculture du PHBM II

- Tâches masculines. Ce sont des tâches auxquelles les hommes sont les premiers responsables. Elles sont généralement liées à la mise en place de pépinière, labour, confection des plates-bandes et aux actions de traitement.
- Tâches féminines. Ce sont des tâches auxquelles les femmes sont les premiers responsables. Elles sont généralement liées aux actions de semis, repiquage, arrosage et entretien.

Sur les réalisations des tâches, quand les hommes sont responsables, les femmes viennent en aide, donc elles deviennent suppléantes. Quant au tour des femmes les hommes les aident surtout s'il y a une abondance des travaux à faire par les femmes. Dans ce cas ils sont ainsi suppléants. Pendant les actions d'entretien, il existe parfois une rotation d'intervention des hommes et des femmes, le tour des femmes est presque à la matinée, tandis que les hommes s'en occupent de l'après-midi.

On tient à signaler que les enfants, à partir de onze (11) ans sont déjà initiés à produire afin qu'ils puissent satisfaire par eux-mêmes leurs besoins, surtout ceux qui sont liés aux habillements. Ceci étant dans l'objectif de réduire les charges des parents concernant, par exemple les achats des vêtements pour leurs enfants. Par conséquent, presque les 70% des membres de la famille participent massivement à l'exploitation maraîchère.

1.4. Destination de la production pour les ménages de l'échantillon

En général, ce n'est pas le volume de la production totale de gros oignon et ail qui est injecté sur le marché ; mais il y a une proportion des produits qui est destinée à la commercialisation d'une part et d'autre part, orienté le reste vers les autres destinations. En fait, il y a trois principales destinations: une proportion destinée à la commercialisation, à l'autoconsommation et aux semences pour la campagne suivante. Pour le cas de l'échantillon, cette proportion varie d'un ménage à l'autre comme le montre le tableau ci-dessous. (Voir page suivante)

Tableau n°8 : Destination de la production des ménages de l'échantillon

| N° | Ménage | Spéculation | Production totale | Vente | | Autoconsommation | | Semence | |
|----|----------------------|-------------|----------------------|----------|-------------------|------------------|-------|----------|-------|
| | | | | Quantité | Taux ⁶ | Quantité | Taux | Quantité | Taux |
| 1 | MARA Gasiteny | Oignon | 1 400 | 1 375 | 98,21% | 15 | 1,07% | 10 | 0,71% |
| | | Ail | 1 800 | 1 750 | 97,22% | 0 | 0% | 50 | 2,78% |
| 2 | MONJA Justin | Oignon | 750 | 730 | 97,33% | 13 | 1,73% | 7 | 0,93% |
| | | Ail | 1 950 | 1 917 | 98,31% | 3 | 0,15% | 30 | 1,54% |
| 3 | REMALAKY | Oignon | 1 760 | 1 750 | 99,43% | 8 | 0,45% | 12 | 0,68% |
| | | Ail | 400 | 400 | 100% | 0 | 0% | 0 | 0% |
| 4 | LAHISOA | Oignon | 910 | 903 | 99,23% | 7 | 0,77% | 0 | 0% |
| | | Ail | 1 200 | 1 197 | 99,75% | 3 | 0,25% | 0 | 0% |
| 5 | RAFARALAHY Julien | Oignon | 1 120 | 1 100 | 98,21% | 10 | 0,89% | 10 | 0,89% |
| | | Ail | 2 080 | 2 000 | 96,15% | 10 | 0,48% | 70 | 3,37% |
| 6 | SAMBO Fredy | Oignon | 450 | 435 | 96,67% | 5 | 1,11% | 10 | 2,22% |
| | | Ail | 700 | 700 | 100% | 0 | 0% | 0 | 0% |
| 7 | IALY Alphonse | Oignon | 2 040 | 2 000 | 98,04% | 20 | 0,98% | 20 | 0,98% |
| | | Ail | 1 100 | 1 047 | 95,18% | 3 | 0,27% | 50 | 4,55% |
| 8 | SOJA Marovahoaka | Oignon | 1 600 | 1 580 | 98,75% | 7 | 0,44% | 13 | 0,81% |
| | | Ail | 1 210 | 1 160 | 95,87% | 0 | 0% | 50 | 4,13% |
| 9 | MOSA Tirigivin | Oignon | 1 300 | 1 290 | 99,23% | 7 | 0,54% | 3 | 0,23% |
| | | Ail | 840 | 813 | 96,79% | 2 | 0,24% | 25 | 2,98% |
| 10 | MARA Solosoa | Oignon | 1 120 | 1 110 | 99,11% | 8 | 0,71% | 2 | 0,18% |
| | | Ail | 0 | 0 | 0% | 0 | 0% | 0 | 0% |

Source : Enquête des ménages de l'échantillon

L'enquête des ménages de l'échantillon a donné des résultats au tableau ci-dessus qui s'expliquent de la manière suivante :

- Une large part de la production est destinée à la commercialisation. Pour l'ensemble de l'échantillon, en moyenne, elle est à l'ordre de 98,42% pour le gros oignon et de 97,70% pour l'ail ;
- L'autoconsommation du ménage atteint 0,87% de la production pour l'oignon, elle concerne uniquement les produits de qualités hors besoin du marché, c'est-à-dire les produits qui ne sont pas vendus ou s'achètent aux prix insatisfaisants. Généralement, il s'agit des oignons non entiers et de calibre

⁶ Rapport entre quantité et production totale

très petit. De l'autre part, l'autoconsommation des ménages en produit d'ail est de l'ordre de 0,16%, une proportion largement inférieure à celle en produit d'oignon, avec une différence moyenne de 0,71%. Cela est dû au fait que les ménages ruraux dans la commune de Tranomaro qui n'ont pas encore l'habitude de consommer l'ail mais préfèrent plutôt l'oignon. D'autres facteurs se trouvent également à l'origine de cette situation tels que le bulbe des ails est de goût âcre et d'odeur peu appréciés par la famille;

- Dans l'ensemble des ménages de l'échantillon, la part réservée aux semences est de l'ordre de 0,76% pour l'oignon et de 2,15% pour l'ail. Entre ces deux spéculations, il y a une différence de 1,39% en termes de quantité. Cela est dû au fait que ce sont des gousses des bulbes des aulx qui constituent d'emblée les semences pour la prochaine campagne, tandis que pour l'oignon, il faut passer à la production de graines. Ce qui rend la quantité destinée à la semence beaucoup plus pour les aulx que pour les oignons.

Remarque :

Dans la commune rurale de Tranomaro, presque tous les ménages cultivent de ciboule⁷ en parallèle avec la production de gros oignons. Cette situation peut être également à l'origine de la petitesse de quantités consommées de gros oignons par ménage étant donné la substituabilité de ces deux produits en matière de consommation. En effet, les ménages locaux utilisent beaucoup plus les ciboules comme condiment plutôt que les oignons dont la vente desquels va leurs permettre d'avoir de l'argent.

2. Caractéristiques du marché des produits

2.1. L'offre

L'offre est tributaire de la production et son volume. Ainsi, elle est constituée par les quantités produites destinées à la commercialisation par les producteurs. En général, elle se hisse au niveau important pendant la saison de récolte qui, généralement commence le mois de septembre pour la plupart des zones de production et réduit de moins en moins pendant la période de décembre. Normalement, le concept de l'offre doit tenir compte les conditions générales de l'offre ainsi que le prix des produits en question. Il s'agit de conditions naturelles, économiques et mêmes technologiques.

⁷ Oignon de variété locale

2.1.1 Conditions naturelles de l'offre

La production d'oignon et ail est fortement liée à des conditions naturelles à savoir le climat, les types du sol à cultiver, existence des superficies irriguées et irrigables. En effet, sous ces conditions, les capacités de production des paysans qui déterminent l'offre globale ne sont pas égales car c'est sûr que les producteurs pratiquant la culture irriguée ont de volume de production supérieur à celui de ceux qui font de culture sur « tanety ». Cette situation s'explique par le fait que l'arrosage pour la culture sur « tanety » se fait en main en prenant l'eau à certaine distance avec les arrosoirs, et par contre, pour la culture irriguée, il s'effectue sur place, c'est-à-dire en prenant l'eau sur les frontières des plates bandes sans arrosoirs. Ce qui peut présenter la différence entre les productions.

2.1.2. Conditions économiques de l'offre

Auparavant, la production agricole dans la commune rurale de Tranomaro était basée essentiellement aux cultures de subsistance telles que la riziculture, culture de manioc, maïs et de patates douces. Actuellement, cette habitude change progressivement et tourne petit à petit vers l'économie de marché. C'est pourquoi les paysans locaux produisent l'oignon et ail lesquels connaissent une bonne rentabilité économique surtout financière. Cela veut dire que les paysans ne vont se lancer sur la production d'une spéculation que celle-ci leurs rapporte de l'argent. Ainsi, il y a encore ceux qui maintiennent l'esprit se limitant à la survie du groupe de famille et donc ne s'adonnent pas aux activités génératrices de revenus. Finalement, la rentabilité financière de la production d'oignon et ail ressentie par les producteurs conditionne l'offre globale sur le marché étant donné qu'elle incite les maraîchers à avoir une bonne volonté à augmenter le volume de la production et aussi par effet d'imitation, les non maraîchers seront intéressés à travers de la constatation des faits réels.

2.1.3. Conditions techniques de l'offre

Le volume de la production ainsi que les normes et qualités des produits dépendent de l'adoption des techniques modernes. Concernant la production oignon et ail, l'utilisation des intrants et matériels agricoles suivant les normes s'avèrent très importante puisqu'elle améliore la productivité en norme, en qualité et aussi en quantité. Par exemple, l'utilisation des engrais de fumier, des matériels nécessaires à la production comme la charrue, la herse, des semences améliorées, pratique des techniques de conditionnement, de traitement et de

Deuxième partie

l'entretien. La sous-estimation de ces techniques de base affecte le bon rendement de l'exploitation maraîchère.

2.1.4. Elasticité de l'offre

En général, les paysans producteurs de gros oignon et ail dans la commune rurale de Tranomaro lancent leurs produits sur le marché dès le mois de Septembre jusqu'au mois de Novembre. Rarement d'y trouver des producteurs qui ont encore de produits à commercialiser en mois de Décembre. Il est important de signaler ici que durant le mois de septembre c'est-à-dire au début de la période de récolte, la demande est en position de force par rapport à l'offre. En effet, à cette période, la relation commerciale Producteur – sous collecteurs et/consommateurs directs est très importante. Cette situation entraîne l'excès du volume de l'offre sur le marché étant donné que les sous collecteurs ainsi que les consommateurs directs ont de capacités d'absorption très limitées. Par contre, dès le mois d'octobre les grands collecteurs arrivent chez la zone de production et font de collecte des gros oignons et d'ails. Cela augmente le volume de la demande suite à la survenue des nouveaux besoins sur le marché. Suivant la loi de l'offre et de la demande, cette situation engendre une augmentation des prix au producteur étant donné que les grands collecteurs ont de capacités d'absorption très élevées. Pour le cas de l'échantillon, la variation du volume de l'offre globale par rapport aux prix suivant la période est illustrée dans le tableau ci-après.

Tableau n°9 : Variation de l'offre par rapport aux prix suivant la période

| Spéculation | | Septembre | Octobre | Novembre | Décembre | Offre globale |
|-------------|---------------|-----------|---------|----------|----------|---------------|
| Oignon | Quantité | 1 640 | 4 160 | 6 623 | 0 | 12 423 |
| | Taux | 13,20% | 33,49% | 53,31% | 0,00% | 100,00% |
| | Prix (Ariary) | 300 | 500 | 500 | 0 | - |
| Ail | Quantité | 660 | 3 175 | 5 100 | 1 150 | 10 085 |
| | Taux | 6,54% | 31,48% | 50,57% | 11,40% | 100,00% |
| | Prix (Ariary) | 500 | 700 | 1 000 | 1 200 | |

Source : Enquête des ménages de l'échantillon

Selon ces résultats, 13,20% pour les gros oignons et 6,24% pour les ails de l'offre globale sont touchées au mois de septembre, avec les prix respectifs de 300 Ariary et de 500 Ariary. Deux principaux facteurs se trouvent à l'origine de cette situation :

- anticipation sur la hausse de prix pour certains paysans. En effet, ils gardent en stock leurs produits car ils prévoient déjà une amélioration sur le prix du marché.
- capacités d'absorption très limitées des sous collecteurs et des consommateurs directs. Ce qui réduit de moins en moins le prix étant donné que le volume de l'offre excède celui de la demande. Ce niveau de prix affecte davantage la volonté des paysans producteurs à vendre leurs produits.

En mois d'octobre, l'offre globale est à l'ordre de 33,49% pour les gros oignons et de 31,48% pour les ails, avec des prix respectifs de 500 Ariary et de 700 Ariary. A partir de cette période, il y a une augmentation à 66,67% de prix pour les gros oignons et 40% pour les ails. L'arrivée des grands collecteurs se trouve à l'origine de cette situation.

Remarque :

Jusqu'à présent, les producteurs de gros oignon et ail dans la zone de Tranomaro comme dans tous les milieux ruraux, agissent en principe en fonction des conditions naturelles et économiques. Les paysans ont la tendance à négliger les conditions techniques.

2.2. La demande

La demande des produits d'oignon et ail dépend essentiellement de leurs normes et qualités. La définition des produits de bonne qualité varie suivant les consommateurs qui sont généralement composés des collecteurs, sous collecteurs et des ménages non producteurs. Pourtant, d'autres facteurs conditionnent également la demande comme les facteurs économiques, biologiques et les facteurs sociaux.

2.2.1. Facteurs économiques de la demande

Les facteurs économiques sont principalement liés aux revenus qui correspondent à des pouvoirs d'achat desquels dépendent les expressions de la demande des consommateurs. En effet, pour les collecteurs, il s'agit de fonds propre à mobiliser pour financer la collecte des produits oignon et/ou ail. Egalement, ils disposent des moyens de transport (camion) pour transporter les produits collectés. De ce fait, ce type de consommateur a de capacités aussi bien financière que matérielles, de recueillir tant de quantités de la production lancées sur le marché. Par conséquent, il a toujours tendance à

augmenter sa demande étant donné qu'il anticipe une hausse de prix des produits oignon et ail à un moment donné. Enfin, les besoins de ces collecteurs constituent la demande solvable des produits en question du fait qu'ils disposent suffisamment d'argent pour exprimer leur demande compte tenu du prix de ces produits.

Pour les sous collecteurs, généralement il s'agit d'un fonds alloués par un grand collecteur à ce type de consommateur qui va mobiliser ce fonds pour acheter des oignon et/ou ails aux producteurs sous convention de ramener les produits collectés à la personne qui lui a accordé cette allocation, avec certain écart des prix. En effet, les sous collecteurs achètent les produits à un prix aux producteurs et puis ils revendent les mêmes produits à l'autre prix aux grands collecteurs. Par exemple, s'ils ont acheté à 300 Ariary le kilogramme d'oignon aux producteurs, ils vont les revendre à 500 Ariary le kilo chez les grands collecteurs. On tient à signaler que, généralement, ce prix aux grands collecteurs s'établit préalablement par convention des deux parties. Enfin, la demande liée aux besoins de ces collecteurs sera limitée par le fait qu'ils n'auront de volonté d'achat que s'ils anticipent de gains monétaires à l'issue des écarts de prix attendus.

Par contre, pour les ménages non maraîchers, les expressions de la demande sont en fonction des besoins alimentaires quotidiens. En effet, la plupart des ménages arrivent par jour ou au moins tous les deux jours au marché local de la commune pour acheter des oignons et/ou ails chez les commerçants détaillants. Pourtant, il y a aussi des ménages qui font des calculs économiques basés sur l'anticipation sur les prix. Ainsi, s'ils anticipent à la hausse les prix des produits à un moment à venir, ils augmentent leurs demandes actuelles en constituant de provision jusqu'à certain délai. C'est toujours le cas pour les ménages qui disposent des revenus assez suffisants et en particulier les hôteliers se trouvant au chef lieu de la commune rurale de Tranomaro.

2.2.2. Facteurs biologiques de la demande :

En fait, les oignons et ails constituent des biens agricoles étant donné qu'il s'agit de substance aromatique permettant de relever la saveur des aliments. Ces produits se présentent presque parmi les besoins alimentaires des ménages aussi bien ruraux que citadins. De ce fait, la nature de ces produits agricoles favorise la demande sur le marché, exprimée par les consommateurs qui les utilisent, du cas fréquent comme condiments et/ou pour d'autres fins via transformation.

2.2.3. Facteurs sociaux de la demande

Comme la demande de toute marchandise, il existe divers facteurs qui peuvent modifier ou stimuler la volonté d'achat des consommateurs. Les phénomènes de publicité, information et de communication sur le marché peuvent être pris comme exemples. En effet, les producteurs dans la commune rurale de Tranomaro qui sont en collaboration étroite avec le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare phase 2 ont bénéficié d'appuis relatifs à la publicité radiophonique à laquelle sont diffusées des différentes informations visant à convaincre les opérateurs économiques de venir dans la zone du haut bassin du Mandrare pour y constater la production effective d'oignon et/ou ail et faire la négociation commerciale avec les paysans producteurs. De plus, la circulation des personnes ainsi que l'évaluation des produits sont actuellement devenus très faciles suite à l'achèvement de la réhabilitation de la RIP 107 qui constitue un axe principal garantissant de désenclavement de la zone. Ce qui accentue également la fluidité des informations sur le marché. Tous ces phénomènes ont fortement aidé la commune rurale de Tranomaro à son ouverture tant au niveau régional qu'au niveau national. Finalement, les opérateurs dont grands collecteurs et sous collecteurs sont arrivés dans la zone de Tranomaro pour acheter des oignons et ails depuis quelques années.

2.3. Le prix

Comme dans tout le marché, les prix des produits d'oignon et ail qui s'établissent sur un marché de ces produits mêmes résultent de la confrontation de l'offre et de la demande. Suivant la règle du marché, l'offre est facteur stratégique de l'évolution du prix. En effet, une augmentation excessive de l'offre des produits par rapport à la demande entraîne une réduction du prix des produits en question. Ce qui se manifeste pendant la période de septembre et octobre. A partir du mois de Novembre, le volume de l'offre diminue par rapport à celui de la demande. Cette situation entraîne ensuite une hausse de prix des produits d'oignon et ail.

2.4. La commercialisation

2.4.1. Mode de commercialisation

Il n'y a pas de distinction significative entre le mode de commercialisation ainsi que le circuit de distribution ou de vente de l'oignon et ail. Pour la plupart des cas, les collecteurs interviennent directement sur place pour acheter des produits. Avec une quantité très limitée, certains ménages livrent directement auprès des clients (restaurateurs

Deuxième partie

et marchés de gros et/ou de détail) des grandes villes comme Fort Dauphin ou Amboasary Sud.

Globalement, la répartition du nombre des paysans selon les modes d'écoulement des produits dans la zone d'intervention du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare se présente comme suit ⁸:

- Vente directe auprès des collecteurs à 71%
- Livraison aux clients potentiels estimés à 10,5%
- Vente aux petits intermédiaires qui approvisionnent après les marchés estimés à 8%
- Vente aux particuliers sur place à 10,5%

En effet, les collecteurs achètent une quantité importante de produits et à des moments bien déterminés. Du cas fréquent, ils fixent ou imposent à l'avance le prix des produits.

2.4.2. Marchés de destination des produits

Les marchés de destination des produits sont le marché local de Tranomaro et les marchés des villes avoisinantes notamment ceux d'Amboasary Sud et de Taolagnaro. Autour de la commune rurale de Tranomaro, plusieurs localités sont aussi productrices d'oignon et ail comme la commune de Mahaly et celle de Maromby. Parlant des marchés de grandes villes, d'autres zones productrices telles que Mananovy, Betioky, Bekily et Isoanala approvisionnent également ces marchés et ainsi entrent en concurrence avec la zone de production de Tranomaro. Cette situation est très remarquable pour le marché de Fort Dauphin qui est le centre de consommation le plus important de la partie extrême Sud de Madagascar.

Généralement, les oignons et ails de diverses provenances, arrivent sur ce marché selon le calendrier ci-dessous.

⁸ Résultats des études et élaboration de plan opérationnel filière oignon/ail dans la zone du Haut bassin du Mandrare

Tableau 10 : Disponibilité et zones de provenance des produits sur le marché de Taolagnaro

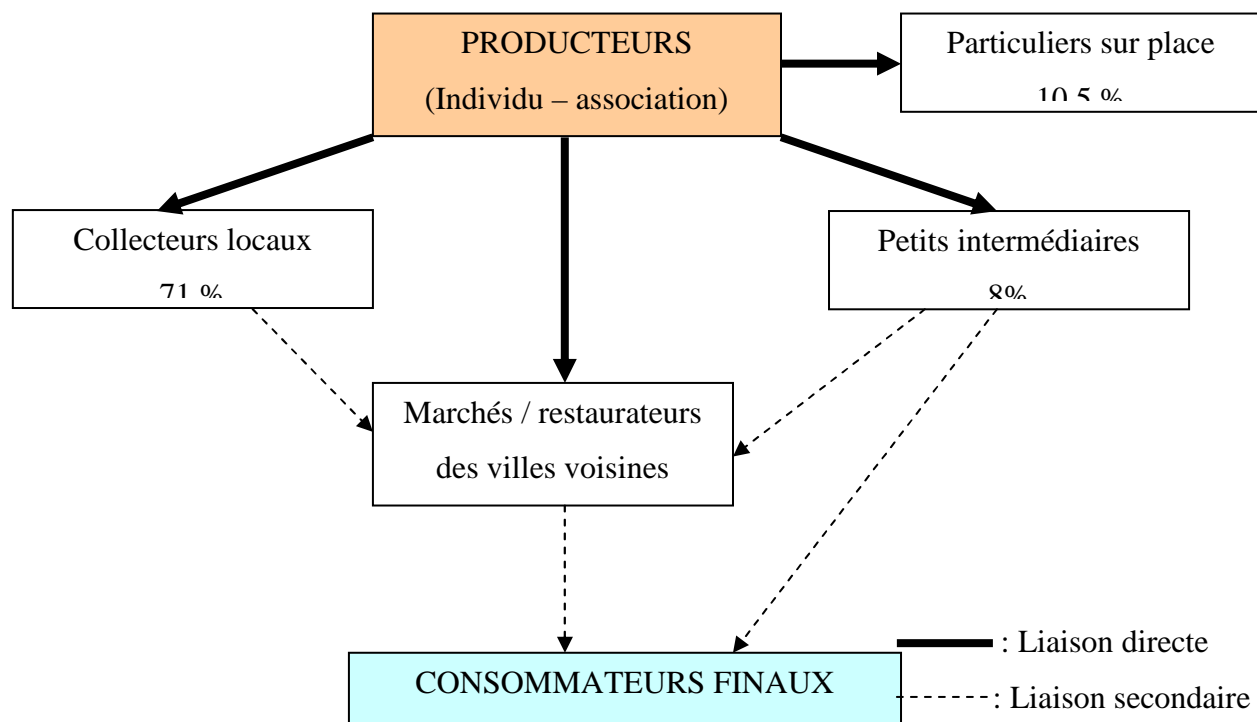
| | janv | fev | mars | avril | mai | juin | juil | août | sept | oct | nov | dec |
|---------------------------|------|-----|------|-------|-----|------|------|------|------|-----|-----|-----|
| Antsirabe | | | | | | | | | | | | |
| Tsivory et zone du projet | | | | | | | | | | | | |
| Antananarivo | | | | | | | | | | | | |
| Isoanala/Betroka | | | | | | | | | | | | |
| Bekily | | | | | | | | | | | | |
| Mananovy | | | | | | | | | | | | |
| Période de crise | | | | | | | | | | | | |

Source : Résultats des études et élaboration de plan opérationnel de la filière oignon/ail

A partir du mois de décembre, les oignons/ails sont en pénurie sur ce marché et seuls les camions qui arrivent sporadiquement en provenance d'Antananarivo ou d'Antsirabe approvisionnent les commerçants : à cette période, de l'oignon de « Vakinakaratra » est visible sur les marchés. C'est d'ailleurs la période de pluie et les routes sont difficilement accessibles.

2.4.3. Circuit de commercialisation local

Schéma n°4 : Circuit de commercialisation local



3. Amélioration du niveau de revenu des ménages

3.1. Situation de références

Auparavant, le niveau de revenu des ménages ruraux dépendait essentiellement du volume de la production vivrière dont le manioc, le riz et le maïs. Selon les enquêtes menés auprès des ménages de l'échantillon, la situation de production ne convient pas, du cas fréquent, au nombre des bouches à nourrir dans une famille. Ce qui entraîne des problèmes de sous-alimentation et malnutrition d'une part et un faible revenu d'autre part. Cette situation se trouve renforcée pendant les années sèches (insuffisance de pluie) qui se succèdent dans la zone sud malgache et aussi exacerbe l'insécurité sociale du fait que les jeunes, dans la recherche du bien, se lancent sur les actes du banditisme. Donc, la non diversification des sources de revenus des paysans se situe à l'origine de cette précarité. En conséquence, les communautés rurales de Tranomaro ont été touchées par la pauvreté monétaire qui indique l'insuffisance de revenu. Cela a eu des effets néfastes sur la qualité de vie des paysans puisque ce revenu insuffisant entraîne l'insatisfaction des besoins primaires et engendre la prolifération du secteur informel qui procure aux individus de revenu maigre ne permettant pas de faire face aux lacunes. Ce qui limite aussi l'accès de la population aux services sociaux de base tels que l'éducation et la santé.

3.2. Situation actuelle

Actuellement, les paysans locaux adoptent le maraîchage comme une source de revenu additionnelle en vue de l'amélioration non seulement du niveau de revenu mais aussi la sécurité alimentaire de la famille. En principe, cela concerne les produits d'oignon et ail puisqu'ils rapportent en termes de rentabilité financière. Du fait que ces produits ne sont pas tellement destinés à la consommation directe sans être mélangé avec d'autres produits, les paysans n'abandonnent pas la culture vivrière dans l'objectif de rendre la sécurité alimentaire pour leur famille, mais ils consacrent la majeure partie (98,42% pour l'oignon et 97,70% pour l'ail) du volume de la production à la commercialisation dans le but d'avoir de l'argent. Par conséquent, ils gardent les produits vivriers pour la consommation quotidienne de la famille et vendent les produits maraîchers pour avoir de revenus. Finalement, cela procure aux ménages maraîchers une amélioration du niveau de revenus.

4. Revenus des ménages de l'échantillon

4.1. Charges d'exploitation des ménages

Les charges d'exploitation des ménages sont composées des charges réelles lesquelles correspondent aux dépenses effectivement engagées en espèce et en nature. En fait, les charges réelles sont égales aux charges proportionnelles plus les charges de structure.

4.1.1. Charges proportionnelles

Les charges proportionnelles présentent la somme des éléments des coûts affectables dans leur totalité à une seule production et dont la valeur s'accroît proportionnellement avec le nombre des unités techniques de chaque production. Ainsi, pour le maraîchage dans la commune rurale de Tranomaro, elles sont composées des coûts correspondant aux éléments suivants :

- charges liées aux intrants agricoles. Il s'agit généralement des coûts d'approvisionnement de semence (oignon et ail), de produits phytosanitaires (penncozèbe), et de coût de transport de fumier ;
- charges liées aux rémunérations des mains d'œuvre agricoles. Il s'agit des coûts correspondant aux activités suivantes : nettoyage du terrain à cultiver, labour, hersage/affinage, confection de plate-bande, semis, repiquage, arrosage, sarclage/binage, traitement phytosanitaire et récolte.

Remarque :

Dans l'enceinte de la commune rurale de Tranomaro, l'engrais organique ne s'achète pas mais l'utilisation duquel engendre de coût lié à son transport suivant la taille de l'exploitation.

4.1.2. Charges de structure

En fait, les charges de structure constituent les charges non affectables à chaque production et relative à l'ensemble de l'exploitation telles que le frais de métayage ou fermage, salaires des permanents et l'entretien des matériels de production ou l'amortissement.

Spécifiquement, pour les paysans dans la commune rurale de Tranomaro, les charges de structure sont constituées par les frais d'entretien des matériels de production, et donc

Deuxième partie

l'amortissement. On ne peut y rencontrer que le mode de faire valoir direct. En effet, il n'y a pas de terre en location pour le maraîchage. De plus, les travailleurs permanents sont tous les membres de la famille non salariés. Jusqu'à présent, aucun groupement n'a recouvré de cotisations des membres étant donné que leurs statuts ne sont pas encore mis en vigueur. De ce fait, on peut en déduire que seul les amortissements des matériels dont disposent les producteurs qui constituent les charges de structure des producteurs locaux. Ainsi, ils sont donnés au tableau ci-après.

Tableau n°11 : Amortissement des matériels de production

| N° | Désignation | Année d'obtention | Valeur d'acquisition | Durée d'utilisation | Amortissement | | | Valeur résiduelle |
|----|---------------|-------------------|----------------------|---------------------|---------------|--------|--------|-------------------|
| | | | | | 2005 | 2006 | 2007 | |
| 1 | Charrue | 2004 | 80 000 | 4 ans | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| 2 | Herse | 2004 | 100 000 | 5 ans | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 40 000 |
| 3 | Brouette | 2005 | 50 000 | 2 ans | — | 25000 | 25 000 | 0 |
| 4 | Arrosoir | 2005 | 12 000 | 3 ans | — | 4000 | 4 000 | 4 000 |
| 5 | Pulvérisateur | 2004 | 150 000 | 3 ans | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 0 |
| 6 | Corde | 2005 | 8 000 | 2 ans | — | 4 000 | 4 000 | 0 |
| 7 | Binette | 2004 | 5 000 | 2 ans | 2 500 | 2 500 | 0 | 0 |

Source : Cellule Agriculture de PHBM II

Selon ce tableau d'amortissement, les groupements doivent procéder à la rénovation des brouettes, pulvérisateurs, corde et des binettes car ils commencent à être amortis de cette année 2007. Ils doivent se reconnaître également des états des autres matériels tels que la charrue, la herse et les arrosoirs qui vont s'amortir à partir de l'année 2008. Suivant les organisations internes des groupements, la rénovation des matériels se fera individuellement et par conséquent, chacun des producteurs doit se préparer au renouvellement de ces matériels en constituant de fonds propre équivalent au moins aux valeurs des amortissements.

Ainsi, la description financière des charges d'exploitation des ménages de l'échantillon est donnée au tableau ci-après (voir tableau page suivante).

Deuxième partie

Tableau n°12 : Charges financières de chacun des ménages

| Charges financières | Coût total par ménage | | | | | | | | | |
|---|-----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | M ⁹ 1 | M2 | M3 | M4 | M5 | M6 | M7 | M8 | M9 | M10 |
| I_ Charges de structure | | | | | | | | | | |
| 1, Amortissement: | | | | | | | | | | |
| Charrue | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Herse | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Brouette | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| Arrosoir | 40 000 | 24 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 32 000 | 24 000 | 16 000 | 16 000 |
| Pulvérisateur | 50 000 | 50 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 50 000 | 0 | 0 | 0 |
| Corde | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 |
| Binette | 12 500 | 10 000 | 5 000 | 5 000 | 10 000 | 2 500 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 0 |
| Sous total (1) | 196 500 | 178 000 | 115 000 | 115 000 | 120 000 | 112 500 | 181 000 | 123 000 | 115 000 | 110 000 |
| Total (I) | 196 500 | 178 000 | 115 000 | 115 000 | 112 500 | 112 500 | 181 000 | 123 000 | 115 000 | 110 000 |
| II- Charges proportionnelles : | | | | | | | | | | |
| 1, Intrants agricoles : | | | | | | | | | | |
| Semence oignon | 30 000 | 20 000 | 25 000 | 11 000 | 19 200 | 11 500 | 22 000 | 15 000 | 15 000 | 10 000 |
| Semence ail | 35 000 | 30 000 | 25 000 | 15 000 | 35 000 | 15 000 | 21 500 | 14 000 | 13 000 | 0 |
| Transport fumier | 12 000 | 7 000 | 11 500 | 3 000 | 7 000 | 5 000 | 10 000 | 15 000 | 8 500 | 7 000 |
| Sous total (1) | 77 000 | 57 000 | 61 500 | 29 000 | 61 200 | 31 500 | 53 500 | 44 000 | 36 500 | 17 000 |
| 2. Main d'œuvre agricole : | | | | | | | | | | |
| Nettoyage | 0 | 10 000 | 9 500 | 9 000 | 12 000 | 0 | 0 | 12 000 | 8 000 | 0 |
| Labour | 10 000 | 9 000 | 9 500 | 10 000 | 11 000 | 7 000 | 14 400 | 11 000 | 10 500 | 5 000 |
| Hersage/binage | 7 000 | 13 000 | 7 000 | 9 000 | 9 000 | 5 500 | 12 000 | 9 000 | 8 000 | 4 500 |
| Confection plate bande et épandage fumier | 35 000 | 31 000 | 27 000 | 37 000 | 50 000 | 21 000 | 25 000 | 35 000 | 32 500 | 15 000 |
| Semis | 4 000 | 8 000 | 9 000 | 7 000 | 6 000 | 4 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 5 000 |
| Repiquage | 24 000 | 32 000 | 21 000 | 21 000 | 23 500 | 19 000 | 30 000 | 19 000 | 17 000 | 20 000 |
| Arrosage | 270 000 | 230 000 | 145 000 | 150 000 | 250 000 | 127 000 | 265 000 | 250 000 | 170 000 | 120 000 |
| Sarclage binage | 25 000 | 23 000 | 25 000 | 17 000 | 27 500 | 12 500 | 31 000 | 25 000 | 19 500 | 15 000 |
| Récolte | 30 000 | 20 000 | 10 000 | 11 000 | 19 600 | 11 000 | 19 200 | 17 000 | 14 000 | 10 500 |
| Traitement phytosanitaire | 11 000 | 0 | 0 | 5 000 | 4 900 | 0 | 4 800 | 0 | 0 | 0 |
| Sous total (2) | 416 000 | 376 000 | 263 000 | 276 000 | 413 500 | 207 000 | 408 400 | 385 000 | 286 500 | 195 000 |
| Total (2) | 493 000 | 433 000 | 324 500 | 305 000 | 474 700 | 238 500 | 461 900 | 429 000 | 323 000 | 212 000 |
| Charges d'exploitation | 689 500 | 611 000 | 439 500 | 420 000 | 587 200 | 351 000 | 642 900 | 552 000 | 438 000 | 322 000 |

Source : Enquête des ménages de l'échantillon

⁹ Ménages suivant les numéros d'ordre précédents

Deuxième partie

4.2. Produits d'exploitation des ménages de l'échantillon

Les produits de l'exploitation des ménages producteurs sont principalement constitués par les produits de gros oignon et/ou ail. Pour le cas de l'échantillon, un seul sur dix, soit 10% des ménages ne produit pas l'ail. Ainsi, les situations de vente des ménages de l'échantillon sont présentées dans le tableau ci-dessous.

Deuxième partie

Tableau n°13 : Situation de vente par ménage de l'échantillon

| N° | Ménages | Produits | Septembre | | Octobre | | Novembre | | Décembre | | Produits bruts | Cumul |
|-------|-------------------|----------|-----------|------|----------|------|----------|------|----------|------|----------------|-----------|
| | | | Quantité | Prix | Quantité | Prix | Quantité | Prix | Quantité | Prix | | |
| 1 | MARA Gasiteny | Oignon | 0 | 300 | 200 | 500 | 1175 | 500 | 0 | 0 | 687 500 | 2 342 500 |
| | | Ail | 0 | 500 | 450 | 700 | 1100 | 1000 | 200 | 1200 | 1 655 000 | |
| 2 | MONJA Justin | Oignon | 50 | 300 | 0 | 500 | 680 | 500 | 0 | 0 | 355 000 | 1 425 500 |
| | | Ail | 0 | 500 | 115 | 700 | 450 | 1000 | 450 | 1200 | 1 070 500 | |
| 3 | REMALAKY | Oignon | 240 | 300 | 700 | 500 | 800 | 500 | 0 | 0 | 822 000 | 1 222 000 |
| | | Ail | 0 | 500 | 0 | 700 | 400 | 1000 | 0 | 0 | 400 000 | |
| 4 | LAHISOA | Oignon | 0 | 300 | 0 | 500 | 903 | 500 | 0 | 0 | 451 500 | 1 501 500 |
| | | Ail | 0 | 500 | 500 | 700 | 700 | 1000 | 0 | 0 | 1 050 000 | |
| 5 | RAFARALAHY Julien | Oignon | 0 | 300 | 700 | 500 | 400 | 500 | 0 | 0 | 550 000 | 2 290 000 |
| | | Ail | 0 | 500 | 1200 | 700 | 300 | 1000 | 500 | 1200 | 1 740 000 | |
| 6 | SAMBO Fredy | Oignon | 0 | 300 | 0 | 500 | 435 | 500 | 0 | 0 | 217 500 | 917 500 |
| | | Ail | 0 | 500 | 0 | 700 | 700 | 1000 | 0 | 0 | 700 000 | |
| 7 | IALY Alphonse | Oignon | 350 | 300 | 900 | 500 | 750 | 500 | 0 | 0 | 930 000 | 1 888 500 |
| | | Ail | 147 | 500 | 50 | 700 | 850 | 1000 | 0 | 0 | 958 500 | |
| 8 | SOJA Marovahoaka | Oignon | 750 | 300 | 800 | 500 | 0 | 500 | 0 | 0 | 625 000 | 1 337 000 |
| | | Ail | 500 | 500 | 660 | 700 | 0 | 1000 | 0 | 0 | 712 000 | |
| 9 | MOSA Tirigivin | Oignon | 250 | 300 | 140 | 500 | 900 | 500 | 0 | 0 | 595 000 | 1 341 500 |
| | | Ail | 13 | 500 | 200 | 700 | 600 | 1000 | 0 | 0 | 746 500 | |
| 10 | MARA Solosoa | Oignon | 0 | 300 | 720 | 500 | 580 | 500 | 0 | 0 | 650 000 | 650 000 |
| | | Ail | 0 | 500 | 0 | 700 | 0 | 1000 | 0 | 0 | 0 | |
| TOTAL | | Oignon | 1 640 | | 4 160 | | 6 623 | | 0 | | | |
| | | Ail | 660 | | 3 175 | | 5 100 | | 1 150 | | | |

Source : Enquête ménages de l'échantillon

Pour les types de relation Producteur - consommateur direct, le lieu d'échange se trouve uniquement au marché local de la commune. Du cas fréquent, les produits d'oignon et ail qui ne conviennent pas aux exigences en normes et en qualités des collecteurs sont lancés en vente détaillant au marché local. Il s'agit, en général, des produits de bulbes de calibres très petits et non entiers surtout pour l'oignon.

4.3. Revenus engendrés par la culture maraîchère

Sur le domaine de la culture maraîchère, deux spéculations constituent la principale source de revenu de chacun des ménages maraîchers. Il s'agit des produits de gros oignon et ail. En fait, pour l'ensemble de l'échantillon, il existe des spécificités au niveau des ménages telles que les volumes des dépenses ainsi que des recettes d'exploitation. Ainsi, les différents niveaux de revenu de chaque ménage engendré par la production maraîchère sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau n°14 : Revenu par ménage de l'échantillon

| N° | Ménages | Charges | Produits | Revenus | RVC ¹⁰ |
|----|-------------------|---------|-----------|-----------|-------------------|
| 1 | MARA Gasiteny | 689 500 | 2 342 500 | 1 653 000 | 3,40 |
| 2 | MONJA Justin | 611 000 | 1 425 500 | 814 500 | 2,33 |
| 3 | REMALAKY | 439 500 | 1 222 000 | 782 500 | 2,78 |
| 4 | LAHISOA | 420 000 | 1 050 000 | 630 000 | 2,50 |
| 5 | RAFARALAHY Julien | 587 200 | 2 290 000 | 1 702 800 | 3,90 |
| 6 | SAMBO Fredy | 351 000 | 917 500 | 566 500 | 2,61 |
| 7 | IALY Alphonse | 642 900 | 1 888 500 | 1 245 600 | 2,94 |
| 8 | SOJA Marovahoaka | 552 000 | 1 337 000 | 785 000 | 2,42 |
| 9 | MOSA Tirigivin | 438 000 | 1 341 500 | 903 500 | 3,06 |
| 10 | MARA Solosoa | 322 000 | 650 000 | 328 000 | 2,02 |

Source : Enquête des ménages de l'échantillon

Suivant les résultats de l'enquête menée auprès des ménages de l'échantillon, les niveaux de revenus nets des ménages producteurs maraîchers varient de 328 000 Ariary au 1 702 800 Ariary. En moyenne, un ménage gagne un revenu de 941 140 Ariary pour une campagne d'une année. Les rapports valeur coût pour chacun des ménages vont de 2,02 à

¹⁰ RVC : Rapport valeur coût (produits divisés par charges)

3,90. Ce rapport signifie la proportion qu'un ménage reçoit au dessus de ce qu'il a dépensé. Ainsi, en moyenne un ménage obtient 2,80 fois la valeur de ses charges. Aucun ménage de l'échantillon n'a de rapport valeur coût en dessous de 2. 70% des ménages ont de rapport valeur coût entre 2 et 3. 30% d'eux gagnent plus de 3.

5.4. Revenu par tête au niveau de chaque ménage

Le revenu par tête des ménages s'obtient du rapport entre le revenu global divisé par la taille du ménage. Ainsi, le tableau suivant montre le revenu par tête de chacun des ménages de l'échantillon

Tableau n°15 : Revenu par tête au niveau de chaque ménage

| N° | Ménages | Taille | Revenu | Revenu par tête ¹¹ |
|----|-------------------|--------|-----------|-------------------------------|
| 1 | MARA Gasiteny | 15 | 1 653 000 | 110 200 |
| 2 | MONJA Justin | 11 | 814 500 | 74 045 |
| 3 | REMALAKY | 7 | 782 500 | 111 786 |
| 4 | LAHISOA | 7 | 630 000 | 90 000 |
| 5 | RAFARALAHY Julien | 9 | 1 702 800 | 189 200 |
| 6 | SAMBO Fredy | 10 | 566 500 | 56 650 |
| 7 | IALY Alphonse | 8 | 1 245 600 | 155 700 |
| 8 | SOJA Marovahoaka | 11 | 785 000 | 71 364 |
| 9 | MOSA Tirigivin | 7 | 903 500 | 129 071 |
| 10 | MARA Solosoa | 6 | 328 000 | 54 667 |

Source : Résultats de l'enquête des ménages de l'échantillon

Pour le cas de l'échantillon, au minimum le revenu par tête est égal à 54 667 Ariary, au maximum il est égal à 189 200 Ariary. Le revenu par tête moyen est de 104 268 Ariary. Sur les ménages enquêtés, 50% obtiennent annuellement de revenu par tête supérieur à la moyenne et 50% gagnent l'inférieur.

¹¹ Revenu par tête est égal à revenu divisé par taille du ménage

Section 2- Impacts de la culture maraîchère sur les patrimoines des ménages

Dans la commune rurale de Tranomaro comme dans le monde rural du Madagascar, trois principaux éléments suivants définissent les patrimoines des ménages ruraux :

- l'effectif des cheptels notamment bovin, caprin et ovin,
- la superficie de la terre et la maison que possèdent les ménages. Ainsi, l'amélioration du niveau de revenus des ménages suite à l'adoption de la production de gros oignon et ail comme activité lucrative procure des impacts très positifs qui se manifestent par :
 - L'augmentation de l'effectif des cheptels des ménages,
 - L'amélioration de l'habitat, et
 - L'amélioration des capacités d'investir sur les équipements ménages et autres.

1. Augmentation de l'effectif des cheptels

La première réflexe des paysans quant ils connaissent une croissance de revenu est de thésauriser en bœufs leurs avoirs. Plusieurs raisons se trouvent à l'origine de cette situation :

- Les dépenses monétaires occasionnées par les besoins quotidiens sont difficiles à gérer tant qu'il y a encore d'argent liquide dans le foyer. Sur ce point, tous les ménages de l'échantillon ont le même point de vue. Selon eux, la bonne gestion des avoirs est de les thésauriser en cheptels vifs à l'exemple des bovins, et ensuite viennent les caprins et ovins ; ils ont une valeur cruciale économiquement et socialement parlant. De ce fait, une fois que les paysans obtiennent des revenus à l'issue de la production maraîchère, ils pensent en premier lieu acheter des bœufs et/ou caprin et/ou ovin car ils croient que l'argent liquide se transfère facilement et bien sûr, en absence des établissements financiers comme les banques et les caisses de micro finance villageoise.
- L'élevage surtout bovin est une activité socioéconomique. Ainsi, les paysans ont l'intérêt à développer le secteur élevage puis que ceci leurs permet de jouir plusieurs avantages :
 - L'élevage joue un rôle de banque. En effet, après la commercialisation, les maraîchers thésaurisent leurs argents en achetant de bœufs ou par défaut de caprin et/ou ovin suivant l'importance de la somme obtenue. Ici l'achat des cheptels est une épargne ou emplacement du revenu. Donc, ultérieurement, s'il y aura de naissance de besoins financiers du ménage, les paysans

courent à vendre leurs bœufs pour disposer d'un certain liquide dont le montant leur permet de satisfaire ces besoins. En général, le fait de vendre s'effectue selon l'ordre d'importance du cheptel. De cas fréquent, on part des petits ruminants (caprin et ovin). Si les besoins financiers ne sont pas encore comblés, les paysans doivent mobiliser les bovins. Plus précisément, les paysans n'ont pas de volonté de toucher leurs cheptels bovins tant que les besoins financiers à satisfaire ne leur paraissent incontournables. Cette situation se manifeste en cours de la période de soudure ou de « kere » (grande famine) durant laquelle la famille est obligée de chercher de quoi à manger au marché pour se faire vivre. Également, les soins et traitement des familles malades engendrent des dépenses monétaires inéluctables.

- L'élevage est une activité de production. En effet, les paysans croient à ce qu'il y ait un accroissement de valeur de leurs avoirs thésaurisés grâce à l'agrandissement de la taille des cheptels achetés et aussi à la multiplication génitale des bêtes élevées. Pour cela, ils anticipent une hausse de valeurs. Par contre, s'ils gardent à main en liquide les avoirs, les valeurs ne changeront pas car ceux-ci restent oisifs dans la maison. Cette opinion accentue la volonté des ménages producteurs maraîchers à, non seulement conserver les avoirs obtenus en faisant l'élevage mais aussi augmenter leurs valeurs économiques en laissant les animaux s'agrandir et se multiplier génétiquement. De plus, l'amélioration des pouvoirs d'achat des ménages maraîchers suite à la diversification des sources de revenus dont l'adoption de la culture maraîchère comme une activité lucrative renforce davantage leurs capacités financières de supporter les charges liées aux soins et traitement des animaux. Cela doit avoir une bonne répercussion sur la santé animale et ainsi réduire le taux de morbidité et mortalité des bétails.
- L'élevage bovin est de grande importance sociale. Les ménages de l'échantillon ont cité plusieurs exemples pour montrer que le bœuf joue un rôle très important sur le plan social. Ces exemples ont été axés sur le mariage traditionnel, le « SOROMBE » où l'on doit sacrifier des zébus et la cérémonie d'enterrement. Ainsi, le mariage traditionnel ne s'exécute qu'à travers de bœuf. Accompagné par sa famille, l'homme amène de bœuf chez ses beaux-parents pour demander son épouse tout en respectant les

exigences des us et coutumes traditionnelles. Faute de quoi, les parents de la femme vont sans doute refuser le mariage traditionnel. C'est pareil pour le « SOROMBE ». Il s'agit d'une grande cérémonie traditionnelle au cours de laquelle se tient une communication des vivants avec le Dieu Créateur du monde dit « ZANAHARY » ainsi que les ancêtres dans le but d'avoir une bénédiction. Donc, le sacrifice d'un zébu ou d'un ovin en est une obligatoire. La cérémonie d'enterrement exige également une présence de zébus sacrifiés ou rendus vivants ainsi que des petits ruminants. De plus, l'élevage bovin tient une place très importante sur la différenciation sociale. Ceux qui possèdent tant de bœufs sont les plus considérés au niveau des communautés rurales. L'importance du nombre des cheptels rend une personne notable dans le village. Ces exemples affirment ce que les ménages ruraux doivent posséder des cheptels vifs surtout les bovins.

Par conséquent, influencés par les traditionalismes, les ménages ruraux font l'élevage bovin, caprin et ovin. Le tableau suivant indique le nombre de cheptels de chacun des ménages de l'échantillon.

Tableau n°16: Nombre de cheptels de chacun des ménages de l'échantillon

| N° | Ménages | Bovin | Caprin | Ovin |
|----|-------------------|-------|--------|------|
| 1 | MARA Gasiteny | 23 | 17 | 0 |
| 2 | MONJA Justin | 27 | 21 | 3 |
| 3 | REMALAKY | 7 | 13 | 0 |
| 4 | LAHISOA | 21 | 11 | 4 |
| 5 | RAFARALAHY Julien | 31 | 17 | 0 |
| 6 | SAMBO Fredy | 45 | 25 | 5 |
| 7 | IALY Alphonse | 22 | 12 | 0 |
| 8 | SOJA Marovahoaka | 12 | 14 | 2 |
| 9 | MOSA Tirigivin | 34 | 11 | 8 |
| 10 | MARA Solosoa | 13 | 5 | 0 |

Source : Enquête des ménages de l'échantillon

Ces nombres se trouvent en croissance par rapport aux situations précédentes selon les interviews effectuées auprès des ménages de l'échantillon. Il est à rappeler que l'élevage donne aux producteurs maraîchers autres avantages tels que l'humus de fumiers.

2. Amélioration des habitats des ménages

Auparavant, la majorité des paysans locaux habitait dans une maison dont le mur en terre et le toit en paille. Pour la plupart des cas, la superficie de ce type d'abri ne dépassait pas de 4 m². Cette situation concernait 70% des ménages enquêtés et pour les 25% des ménages, c'était leurs grands parents qui vivaient dans les conditions pareilles.

Actuellement, il y a une amélioration sur l'habitat qui se présente par le fait de trouver dans la zone de production de la commune de Tranomaro des maisons dont le mur construit en brique ou en planche, le toit en tôle et dallage en ciment ou non. Cela est dû essentiellement à l'accroissement des revenus des ménages et ainsi à l'amélioration de leurs pouvoirs d'achat qui les permettent de réhabiliter leurs maisons. La répartition des ménages de l'échantillon selon ces types d'amélioration est la suivante :

- Maison dont le mur en brique, le toit en tôle et dallage non cimenté : 20%
- Maison dont le mur en brique, le toit en tôle et dallage cimenté : 30%
- Maison dont le mur en planche, le toit en tôle et dallage cimenté : 50%

Ces changements ont été remarquablement existés depuis l'année 2005.

3. Amélioration des capacités d'investir pour les équipements ménagers et autres

L'exploitation maraîchère notamment l'oignon et l'ail a entraîné une amélioration des capacités d'autofinancement des ménages producteurs qui est reflétée par l'expression de leur pouvoir d'achat. Ainsi, une proportion du revenu est destinée aux achats d'équipements ménagers qui sont généralement l'appareil radio, équipements vidéo, bicyclette, machine à coudre, vaisselles, matelas éponge, chaise plastique...

Suivant les enquêtes menés auprès des ménages de l'échantillon, 100% des ménages ont de poste radio (radio k7) et de machine à coudre ; 10% pour l'équipement vidéo (groupe électrogène à essence, poste téléviseur et lecteur CD), le matelas éponge et la

chaise plastique; 70% des ménages disposent des bicyclettes. A part cela, une part de revenu est réservée pour l'approvisionnement en PPN.

Particulièrement pour les jeunes, ils s'intéressent aux achats d'habillements notamment les vêtements, flanelles, chaussures et aussi aux produits d'hygiène comme le savon de toilette, huile parfumé surtout pour les filles...tel est l'objectif de la participation des jeunes dans l'exploitation afin qu'ils puissent satisfaire par eux-mêmes leurs besoins personnels.

Section 3- Impacts de la culture maraîchère sur la nutrition et la sécurité alimentaire

1. Impacts sur la nutrition

Les impacts de la culture maraîchère sur la nutrition s'expliquent par la disponibilité des aliments dont les apports nutritionnels sont assez suffisants dans la zone. Ainsi, avant l'année 2001, la situation nutritionnelle des communautés locales n'a pas été bonne du fait que la nourriture a été presque monotone suivant les produits récoltés. En effet, pendant la période de récolte d'un produit, la nourriture est basée sur ce produit mélangé, du cas fréquent avec le lait, l'arachide et feuille de manioc pillé.

Depuis 2004, cette habitude alimentaire a été changée progressivement. Les ménages ont commencé à utiliser les produits maraîchers (pétsaï, carotte, oignon et ail) comme condiments. Cette situation se trouve renforcée suite à l'intervention du Projet SEECALINE¹² sur la formation en art culinaire au profit des ménages ruraux dans la commune rurale de Tranomaro. Ainsi, les impacts nutritionnels de la culture maraîchère sont très constatés sur les poids des enfants dans la zone. Le Projet SEECALINE a catégorisé les enfants comme suit :

- Catégorie 1 : enfants de 0 à 5 mois
- Catégorie 2 : enfants de 6 à 11 mois
- Catégorie 3 : enfants de 12 à 23 mois
- Catégorie 4 : enfants de 24 à 35 mois
- Catégorie 5 : enfants de 36 à 59 mois

¹² SEECALINE : Projet de Surveillance et Education des Ecoles et des Communautés en matière d'Alimentation et de Nutrition Elargie.

Tableau n°17 : Poids des enfants dans la commune rurale de Tranomaro

| Catégorie | Poids minimum | Poids maximum |
|--------------|---------------|---------------|
| 0 à 5 mois | 4,50 kg | 6,30 kg |
| 6 à 11 mois | 6,20 kg | 11,60 kg |
| 12 à 23 mois | 7,80 kg | 12,50 kg |
| 24 à 35 mois | 9 kg | 12,60 kg |
| 36 à 59 mois | 9,30 kg | 16,30 kg |

Source : Livre de registre des poids des enfants, Animatrice de SEECALINE basée à Tranomaro

Selon ce tableau, le poids moyen des enfants moins de catégorie 1 est de 5,4 kg ; 8,90 kg pour les enfants de catégorie 2 ; 10,10 kg pour les enfants de catégorie 3 ; 10,80 kg pour les enfants de catégorie 4 ; 12,80 kg pour les enfants de catégorie 5.

2. Impacts sur la sécurité alimentaire

Il est rappelé qu'avant l'évolution de la culture maraîchère, les sources de revenus des ménages ont été constituées par les produits vivriers malgré l'existence de quelques produits de rente. En effet, pour satisfaire des besoins monétaires, les ménages doivent vendre une proportion de sa production vivrière étant donné que la production de rente a été très faible. Cela a induit des impacts néfastes sur la sécurité alimentaire des ménages ruraux.

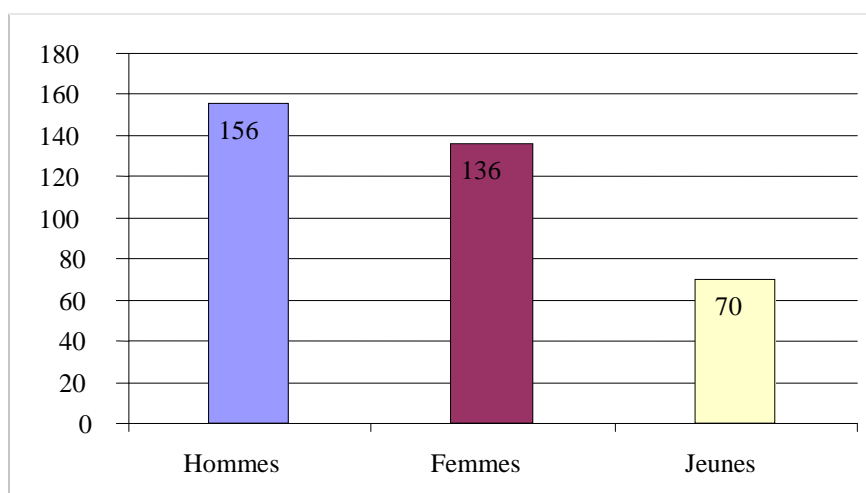
Actuellement, dans la commune rurale de Tranomaro, il est rare de trouver des paysans maraîchers qui commercialisent des produits vivriers (par exemple le riz, le manioc) suite à l'adoption de la culture maraîchère dont la production d'oignon et ail comme source de revenu. En effet, les ménages gardent leurs produits vivriers pour la sécurité alimentaire du groupe de la famille et seulement ils vendent des produits d'oignon et ail qui leurs rapportent beaucoup. Ces changements ont des impacts positifs sur la situation alimentaire des exploitants maraîchers.

Section 4- Impacts de la culture maraîchère sur le genre et développement

1. Impacts sur le genre

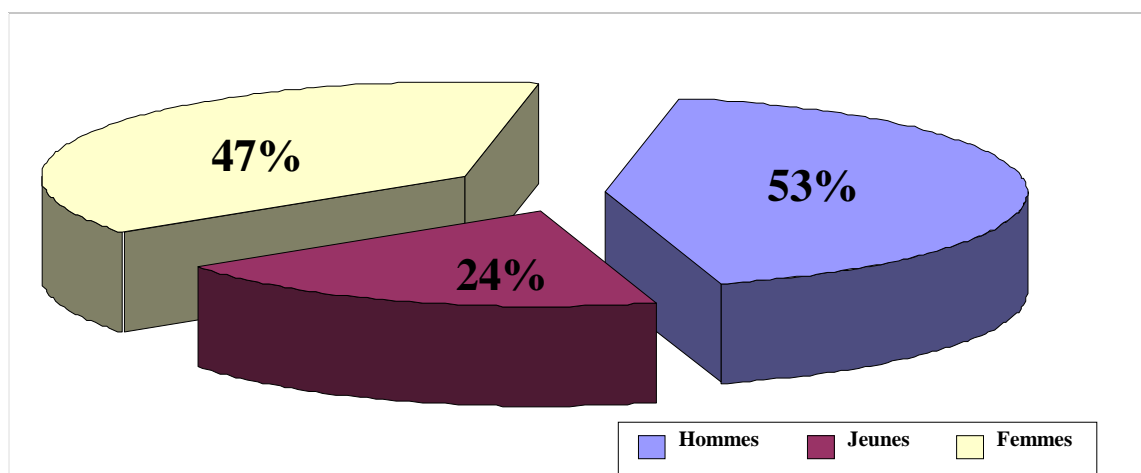
L'évolution de la culture maraîchère a apporté un grand changement de mentalité au sein de la communauté de la commune rurale de Tranomaro. On peut en prendre comme exemple la présence masculine dans l'exploitation maraîchère qui était auparavant catégorisée par la population locale comme activité féminine. De même pour les jeunes, ils participent également à l'entreprise des actions de production. Ainsi, cette présence masculine est expliquée par l'effectif des membres de groupement des maraîchers fonctionnels et opérationnels dans la commune ; comme le montre le schéma ci-dessous.

Schéma n°5: Situation des membres des groupements



Suivant la situation des membres de chaque groupement, l'effectif des hommes, des femmes et des jeunes qui participent ensemble à la production maraîchère est respectivement de 156, 136, et de 70 personnes. Par conséquent, on peut déduire que la culture maraîchère a porté des impacts positifs sur le genre étant donné que dans la pratique de la filière oignon et ail se présente l'unanimité des membres des ménages à s'entredonner des mains dans l'objectif d'amélioration de leur niveau de revenu. En termes de moyenne, le taux de participation masculine à la culture maraîchère est de 53%, il est de 47% pour les femmes, 24% pour les jeunes.

Schéma n°6 : Comparaison de la participation masculine et féminine ainsi que des jeunes



Selon cette comparaison, les hommes participent beaucoup plus que les femmes dans l'exploitation maraîchère. Cette situation est parfaitement l'inverse de ce qui était avant où il y avait de négligence de la part des hommes dans la zone. Cela est dû au fait que dans la commune rurale de Tranomaro la production maraîchère est devenue une activité génératrice de revenu à bonne rentabilité des ménages. C'est pourquoi, les chefs de ménage se réveillent prendre de responsabilité pour saisir l'opportunité en mobilisant leurs membres de famille sans discrimination de sexe.

2. Impacts sur le développement

Sur ce point, il est important de rappeler quelques définitions du développement pour mieux présenter ces impacts. Ainsi, selon **Higgins**¹³ : « le développement est un accroissement manifeste dans le revenu total et le revenu moyen par tête, diffusé largement parmi les groupes professionnels et sociaux qui durent au moins deux générations et devient cumulatif ». Parlant de la croissance, elle signifie : « accroissement de production, accompagné souvent mais pas forcément d'un progrès technique de production, l'accroissement dans la croissance est mis sur l'aspect matériel (augmentation de la production) et le développement est considéré comme la combinaison des changements mentaux, sociaux d'une population qui la rendent aptes à accroître cumulativement et durablement le produit global.

¹³ Monsieur Roland MODONGY, Cours du développement en 3^{ème} année en économie

Selon **CASSEL et Al¹⁴** (19981), le développement est défini comme étant « la série de passages pour une population déterminée et pour les fractions de la populations qui la composent, d'une phase moins humaine à une phase plus humaine, au rythme le plus rapide possible, au coût le moins élevé possible, compte tenu de la solidarité entre les fractions de la population nationale et de la solidarité entre nation ».

Ainsi, pour la commune rurale de Tranomaro, les effets de la culture maraîchère sur le développement surgissent sur les aspects suivants :

- Changement de comportements des paysans,
- Croissance économique connue par les ménages locaux, et
- Amélioration de conditions de vie des paysans.

2.1. Chargement de comportements

Les ménages qui ont ressenti la rentabilité économique de la culture maraîchère ont actuellement changé leurs comportements précédents relatifs à la non intégration des hommes au maraîchage. Ce changement de comportements a une grande importance pour le développement de la zone puisqu'il conduit à une entrée des nouvelles forces dans telle exploitation portées par des hommes en complémentaire avec celles des femmes qui en étaient depuis. Donc, on constate que les communautés locales passent de l'ancienne culture défavorisant la participation masculine au maraîchage à la nouvelle culture favorisant le contraire. Cela montre qu'il y a de développement tel que l'acculturation planifiée. Suite à ce changement, la plupart des ménages adoptent à présent la culture maraîchère comme activité économique à développer dans l'enceinte de la commune rurale de Tranomaro.

2.2. Croissance économique reconnue

Croissance économique comme pour les ménages locaux. Ces derniers ont ressenti à travers de la pratique de la culture maraîchère qu'il y a une amélioration de la fertilité du sol. Cela entraîne une augmentation de la production des spéculations implantées sur les mêmes surfaces maraîchères. On peut prendre comme exemple le rendement du riz en rotation avec le maraîchage est à 6 t/ha¹⁵. C'est pareil pour les autres cultures mais

¹⁴ Source : Revue, FAD « projet de développement rural » : module 1 Chapitre I, page 1

¹⁵ Source : Cellule Agriculture du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare

malheureusement les chiffres ne sont pas disponibles. Ces rendements se trouvent beaucoup plus améliorés par rapport aux situations de production antérieures de la zone durant lesquelles le rendement du riz ne dépassait pas de 2 t/ha¹⁶. De même pour le maïs, il y a une différence importante du rendement pour la culture en rotation avec le maraîchage à ce qu'elle ne l'est ainsi. Cela veut dire que la progression de la culture maraîchère a procuré aux ménages producteurs divers avantages tels que l'augmentation de la production et ainsi de revenu. Cette situation leur engendre une croissance économique qui constitue un grand pas pour le développement.

2.3. Amélioration des conditions de vie des ménages

Suite à l'amélioration de leurs pouvoirs d'achat, les ménages maraîchers ont des capacités de supporter les charges liées à la scolarisation des enfants. En effet, pendant la situation antérieure, les paysans ont été incapables financièrement de scolariser leurs enfants car leur niveau de revenu ne leur en permettait pas. De ce fait, ils ont orienté les enfants à s'habituer à travailler la terre et suivre des bœufs aux pâturages au lieu de les envoyer à l'école. Cette mentalité a été exacerbée par l'inexistence des infrastructures scolaires dans la localité qui rend encore plus élevé les frais de scolarisation. Actuellement, tous les ménages de l'échantillon qui ont des enfants à l'âge de scolarité les envoient à l'école grâce à ce qu'ils ont de sources de revenus additionnelles dont l'exploitation maraîchère.

En outre, l'amélioration de la capacité financière des ménages a eu une répercussion positive sur l'accès aux soins modernes. Auparavant, selon les ménages de l'échantillon, la demande de soins et traitement traditionnels ont été en excès par rapport à celle de soins et traitement modernes. Cette situation résulte de la comparaison des frais pour ces types de soins sans tenir compte de la qualité des services et des avantages obtenus. Tout cela a été à l'origine du faible niveau de revenu. A présent, les ménages maraîchers ont les capacités de concrétiser leur volonté d'être soigné à l'hôpital quand il y a des personnes malades parmi les familles.

¹⁶ **Source** : Cellule Agriculture du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare

Chapitre II : SUGGESTION D'AMELIORATION SUR LE DOMAINE DE L'EXPLOITATION MARAICHERE DANS LA COMMUNE RURALE DE TRANOMARO

Section I- Renforcement des capacités opérationnelles et fonctionnelles des groupements des producteurs

1. Renforcement des capacités socio organisationnelles et institutionnelles des groupements des producteurs

Actuellement, persuadés par le fait que la culture maraîchère dont l'oignon et ail procure divers avantages socioéconomiques, les paysans de la commune rurale de Tranomaro ne cessent pas de trouver jusqu'à présent des moyens qui vont leur permettre d'améliorer leurs produits en terme de qualité et quantité et ainsi leurs profits attendus. Ce type de renforcement de capacités vise en particulier à ce que les groupements des producteurs mis en place fonctionnels soient pérennes.

Donc, sur le plan organisationnel, ils doivent avoir de statut conforme aux contenus du décret 60-133 du 30 octobre 1960. Ce décret définit toute les dispositions indispensables à la constitution et au fonctionnement des associations telles que la disposition générale, financière, les différents organes du groupement et les dispositions diverses. Chaque groupement doit avoir son identité, par exemple, le nom, la devise, les objectifs bien définis. Ainsi, les groupements doivent procéder à l'amendement de leur statut afin que ceci soit conforme au contexte actuel où l'économie d'échange est une actualité. Les groupements doivent ne pas se limiter aux fonctions de services mais assurer certaines fonctions économiques pour qu'ils puissent disposer des ressources financières et ainsi supporter les charges de fonctionnement.

Sur le plan institutionnel, la reconnaissance juridique est une étape inéluctable pour l'opérationnalisation des groupements. Par conséquent, ils doivent avoir au moins un récépissé communal pour devenir une structure d'opération formelle. L'avantage c'est la jouissance des groupements de droit de personnes morales légales.

Au cours des conversations et des séances d'échanges entre les producteurs, nous avons aidé les paysans producteurs à lever leurs contraintes au développement de leur exploitation malgré les appuis techniques du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare et chercher ensemble les solutions permettant de les surmonter. En plus, à part

des discussions effectuées avec les ménages de l'échantillon, il y a eu aussi des diagnostics menés auprès des groupements des producteurs pour voir à la base les types de renforcement des capacités dont ils ont besoins. En effet, après avoir capitalisé et consolidé les opinions de chaque groupement, on constate que leur vision générale s'oriente vers le professionnalisme.

2. Professionnalisation des producteurs maraîchers

Les groupements des producteurs mis en place dans la commune rurale de Tranomaro doivent procéder au professionnalisme afin qu'ils puissent vivre dans le contexte actuel dont la production tournée vers le marché ou passage de l'économie de subsistance vers l'économie d'échange. En principe, cela demande l'adoption de l'approche filière. Une filière peut se définir comme étant un système constitué d'un ensemble de processus qui relient les ressources naturelles (produit initial) aux produits consommés. Autrement dit, c'est l'acheminement à la transformation de produit depuis le producteur jusqu'au consommateur. Par conséquent, les paysans maraîchers doivent se spécialiser à la production d'oignon et/ou ail étant donné que ces produits constituent une filière porteuse dans la région de l'Anosy. Ils doivent être capables à harmoniser au moins en trois répertoires toutes les chaînes de valeur qui entrent dans le processus de production :

- répertoire amont de la production. Ce répertoire doit contenir toutes les informations relatives au partenariat en amont de la production basé essentiellement sur l'acquisition des matériels et intrants, acquisition des semences, vulgarisateurs et enfin l'assistance technique.
- Acquisition des matériels et intrants. La plupart des paysans maraîchers dans la commune rurale de Tranomaro dispose des matériels et intrants de production grâce à la collaboration avec le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare. On peut en citer comme exemple la charrue, herse, semences, et produits phytosanitaires,Malgré cela, les paysans doivent manifester d'emblée leur motivation à s'engager du renouvellement de ces matériels étant donné que la durée du Projet prendra fin en 2008. Pour ce faire, ils doivent : constituer des fonds revolving du moins équivalents aux taux d'amortissement des matériels pour qu'ils puissent procéder au renouvellement du capital d'exploitation; connaître dès maintenant quelques fournisseurs de

matériels et intrants à qui ils vont faire l'approvisionnement. Pour cela, ils doivent avoir d'informations concernant les types, les marques et les prix des marchandises de chaque fournisseur et aussi leur adresse ; être adhérents à la Mutuelle de Mandrare FIVOY. Cela concerne surtout ceux qui ne s'adhèrent pas encore à la Mutuelle. Donc, une campagne d'animation/sensibilisation ciblant en particulier les maraîchers doit d'emblée être entamée par le personnel de la Mutuelle en collaboration avec l'équipe sur site du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare. L'objectif en est que les exploitants maraîchers aient l'accès aux services financiers de proximité. Cela leur procurera divers avantages notamment pour la sécurisation de leurs épargnes/fonds revolving et aussi le recours au crédit en cas de besoin de financement pour l'extension de leur exploitation.

- Acquisition des semences. La qualité des semences utilisées tient une place très importante sur l'exploitation oignon -ail car la production en dépend. A chaque campagne de production, les paysans doivent faire les choix entre deux cas. Pour le premier cas, ils produisent eux-mêmes de semences. C'est le cas le plus préféré par les producteurs. Pour le centre de production d'oignon – ail à Andranobe, la majorité des membres produisent leurs semences. Ceci étant pour mieux respecter le calendrier cultural et donc éviter le risque d'être en retard suite à ce qu'on va encore chercher ailleurs de semences. Pourtant, les présentes capacités de production des semences pour les autres groupements ne sont pas encore assurées, c'est pourquoi le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare poursuit les actions de vulgarisation des techniques de production de semences oignon et ail au profit des membres afin qu'ils en soient capables et ainsi puissent sécuriser l'acquisition de semences oignon et ail. Pour le deuxième cas, ils s'approvisionnent chez autres semenciers. Pour ce faire, ils doivent connaître quelques fournisseurs de semences améliorées, leurs adresses, les marques et les prix de leurs produits. Dans ce cas, ils doivent prendre de marge de temps pour aller trouver de semences. Ainsi, cette marge de temps doit être à tenir compte dans le processus de production. Ce choix invite les producteurs à se préparer toujours à identifier une sorte de financement

de cette action, soit par leurs propres fonds, soit par crédit productif agricole à la Mutuelle de Mandrare FIVOY.

- Vulgarisateurs et assistance technique. L'adoption des techniques modernes sur l'exploitation oignon et ail permettra aux producteurs de satisfaire les besoins du marché en norme, en qualité et aussi en quantité. Le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare a effectué des énormes efforts sur le transfert de capacités/compétences aux maraîchers afin qu'ils puissent porter des innovations sur leurs exploitations. De ce fait, les producteurs, surtout ceux qui en ont bénéficié doivent ne pas faire l'incurie face à ces efforts déployés mais ils doivent continuer à faire la maintenance des connaissances acquises en matière de production d'oignon et ail. Pour cela, la présence de vulgarisateurs et/ou assistance technique pourra être un nouveau besoin ressentis éventuellement des producteurs. Par conséquent, il est utile de faire connaître par le Projet aux paysans certains nombres d'organismes œuvrant dans le domaine agricole au moins pour les résidants au sein de la région de l'Anosy. En effet, les paysans ont parfois de difficultés causées par les éventuelles maladies qui attaquent la culture notamment sur le fait d'identifier les types de produits phytosanitaires convenables ainsi que de savoir leur mode d'emploi.

Par prudence, les producteurs doivent bien maîtriser le coût et la qualité des approvisionnements aussi bien pour l'acquisition des matériels et intrants que celle des semences.

Généralement, ce répertoire vise notamment la sécurisation en amont de l'exploitation. Les producteurs doivent voir loin, c'est-à-dire que leurs visions doivent ne pas se limiter à la production même, mais s'étendre jusqu'à la commercialisation. Ainsi, ils doivent développer la culture de partenariat et aussi se conformer aux exigences du marché.

En outre, la disposition des informations de base sur le marché est incontournable pour les maraîchers. Ainsi, ils doivent procéder à l'étude sinon reconnaissance du marché

pour qu'ils puissent reconnaître préalablement les meilleurs débouchés. Dans ce cas, il leur faudra acquérir les types d'informations suivantes :

- capacité d'absorption du marché cible pour la destination des produits;
- variation et évolution des prix dans le temps et dans l'espace,
- concurrence.

Ces informations aideront les producteurs maraîchers à faire le planning de vente.

Finalement, l'existence de ce répertoire ne doit pas être sous estimée par les maraîchers car il constitue les préalables à la production ainsi qu'à la commercialisation des produits.

- Répertoire opération. Ce répertoire vise notamment à améliorer les capacités opérationnelles des paysans afin qu'ils soient capables de satisfaire les besoins du marché. En effet, après avoir fait l'analyse de la demande, les paysans doivent répertorier les actions à faire et se reconnaître de leurs compétences à entreprendre ces actions prévues. Pour arriver à cette situation, les producteurs maraîchers dans la commune rurale de Tranomaro ont encore besoin de renforcement de capacités notamment sur :
 - la normalisation des produits,
 - la maîtrise des normes et qualités des produits oignon et ail,
 - le conditionnement et transformation.
- Répertoire aval. Ce répertoire doit contenir toutes les informations relatives aux activités de post récolte. L'objectif est que les groupements doivent avoir de routines sur les étapes à franchir jusqu'à la commercialisation et à la consommation des produits. Généralement, après récolte, les produits doivent être transportés à partir du champ et puis séchés avant de passer à l'entreposage. Puis après, les paysans doivent procéder au triage, au conditionnement et au transport vers le marché où l'on va vendre les produits. Egalement, sur ce répertoire, on doit y avoir la liste des clients potentiels contactés ou à contacter avec l'estimation de leurs besoins respectifs.

Remarque :

Il est vrai que le Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare a déjà financé des formations sur les modules sus mentionnées mais malgré tout, des séances de recyclage devront avoir lieu pour que les idées à émettre se fixent bien dans l'esprit des paysans producteurs.

2.1. Développement de l'esprit d'entrepreneuriat

Face à la concurrence sans merci sur les marchés des produits tant au niveau régional, national qu'international, la tendance vers le professionnalisme est inévitable. En d'autre terme, l'esprit d'entrepreneuriat est une étape de la professionnalisation dans une activité bien déterminée. Dans ce cas, il faut avoir le respect aux normes et aux qualités ainsi qu'aux engagements. L'esprit d'entrepreneuriat peut se définir comme un ensemble de comportements, d'attitudes d'un leader ou chef d'entreprise ou autres qui cherche à développer, à améliorer l'ensemble de ses activités en mobilisant toutes les ressources dont il dispose. Dans ce cas, chacun des groupements doit avoir un bon leader pour atteindre son objectif.

Dans le cadre de l'organisation interne, une qualité principale dans l'esprit d'entrepreneuriat est la motivation, la compétence sur la gestion des ressources humaines, matériels, financières dans le processus de production afin de développer et améliorer la qualité des services. Plusieurs qualités sont requises pour un leader, il s'agissent de :

- Avoir les compétences appropriées en la matière
- Avoir un bon radar pour les perspectives de l'avenir
- Avoir la soif d'information
- Avoir une attitude de créateur et innovateur pour faire face aux éventuelles concurrences
- Avoir un comportement de partenariat
- Savoir planifier, organiser, mettre en œuvre, contrôler, corriger ses activités

Dans le cadre des relations extérieures, sur le domaine de l'entrepreneuriat, les relations externes consistent aux relations commerciales et aux relations de partenariat. Deux conditions essentielles conditionnent la pérennisation de ces relations : ils s'agissent de la négociation et la satisfaction des clients.

La négociation est primordiale puisque le fondement de tout accord quel qu'il soit commence toujours par un arrangement mutuel des deux parties afin que l'un ou l'autre ne se sente pas lésé. Ceci marque un bon début du clientélisme. Dans cette phase, les deux parties essaient de se convaincre en s'appuyant sur leurs besoins respectifs et essaient de défendre aux maximums leurs profits. En réduisant de façon raisonnable et logique l'écart de divergence que l'accord devrait être conclu.

Concernant la satisfaction des clients, il est très utile de se conformer aux normes et aux qualités établies. En effet, les clients sont de plus en plus exigeants sur la qualité et le prix des produits fournis. Dans ce cas, il faut connaître les attentes et les souhaits des clients en matière de demande : que veut-il ? Quand ? Où ? Combien ? Quelle forme de services ?

Un esprit d'entrepreneuriat doit trouver les réponses appropriées à toutes ces questions. C'est à partir de la prise en compte de ces questions comme référence que l'on pourra répondre aux besoins et aux exigences des clients. Et qu'on arrivera à fidéliser les clients, à être compétitif, à être meilleur que les autres concurrents. En général, il y a huit raisons pour la qualité à savoir : être promoteur, être meilleur que les concurrents, fidéliser les clients, être compétitif, anticiper (marché, attente client . . .), mobiliser les acteurs de l'entreprise, être au niveau au contexte international du moins régional, avoir une bonne image de marque et agir sur le processus.

L'objectif du renforcement de capacités sur l'entrepreneuriat, c'est que les groupements des producteurs maraîchers dans la commune rurale de Tranomaro fonctionnent comme une entreprise dont la principale fin est de maximiser le profit. Pour cela, chaque groupement doit avoir :

- Un bon leader. Un bon leader est celui qui mène son groupe vers l'objectif commun. En fait, les principaux rôles d'un leader sont la planification, l'organisation, la direction et la gestion. Le fait d'avoir un bon leader doit être par-dessus des autres facteurs garantissant l'atteinte des objectifs d'un groupement.
- Un compte prévisionnel d'exploitation. Ce compte aidera beaucoup les producteurs à mieux gérer leur exploitation.

- Un compte d'exploitation. Ce compte permet aux producteurs de déterminer les résultats de leur exploitation et de faire des réorientations possibles après avoir identifié, analysé les forces et faiblesses des mécanismes adoptés.

Enfin, pour parvenir à commercialiser un produit de qualité, les producteurs membres des groupements arrivent à bien maîtriser le processus de production. Quatre mots résument bien l'ensemble de ce processus : définir, produire, contrôler et améliorer.

2.2. Développement de la culture de relations

Les groupements de producteurs doivent renforcer le développement de la culture de relations pour parvenir à leurs objectifs respectifs. Ainsi, ils doivent s'allier par une bonne communication, avec eux-mêmes d'abord, puis avec les autres ensuite. En effet, les producteurs doivent établir un système de communication intra organisationnelle et institutionnelle en vue d'améliorer leurs capacités relationnelles et c'est en vue de renforcer l'éthique solidaire.

Quelques écrivains affirment l'importance de la culture de relation sur les activités économiques. Par exemple, **Hormis les Ermites et les Robinson Crusoe** disent que « tout notre quotidien passe nécessairement par la communication : conversations, échanges d'information, collaborations, négociation, leadership, etc ... ». Egalement, certaines études dans une entreprise ont montré que sur trois personnes qui ont des problèmes (conflit, risque de licenciement ou licenciement effectif), deux sont dues à une incapacité relationnelle et une seule est due à incapacité purement technique (incompétences pour le travail qui lui est destiné). En d'autres termes, les problèmes relationnels ont des effets plus graves que les problèmes purement techniques et c'est pour habituer une population plus ou moins agressive du point de vue culturel à négocier.

En conséquence, les paysans de la commune rurale de Tranomaro qui ont déjà bénéficié tant de types de renforcement de capacités sur les techniques de production doivent aussi se cultiver à des activités de communication telles qu'écouter, écrire, lire, réunir, suivre et évaluer en vue de l'amélioration de leurs capacités relationnelles. Ils sont à

inviter à tisser de relation de partenariat avec des services techniques, des ONG¹⁷ intervenants dans la zone.

2.3. Développement de la culture de crédit

Le développement de la culture de crédit est très nécessaire pour la viabilité de l'exploitation maraîchère des ménages. Cette culture vise en principe à ce que les paysans soient capables à résoudre par eux-mêmes les problèmes causés par le manque de financement de l'extension de leur exploitation. Les producteurs maraîchers dans la commune rurale de Tranomaro en ont de l'atout du fait de la mise en place de la caisse de la Mutuelle de Mandrare FIVOY au chef lieu de la commune. Ainsi, tous les paysans exploitants maraîchers doivent s'adhérer à la Mutuelle de Mandrare FIVOY afin qu'ils bénéficient des services financiers de proximité dont l'épargne et crédit. Pour le cas de l'échantillon, 100% des ménages enquêtés sont membres à la caisse locale et 50% sont déjà procédés aux crédits en 2005 et pour cette année 2007, 20% ont déjà épargnés.

3. Rattachement des groupements aux structures communales voire intercommunales

Le rattachement des groupements aux structures communales et/ou intercommunales se révèle très nécessaire pour le souci de pérennité de ceux-ci. Alors cette perspective vise essentiellement à :

- L'ouverture des groupements des producteurs au niveau communal, régional ainsi que au niveau national. Cette ouverture aidera des producteurs à ce communiquer avec ses extérieurs comme les opérateurs économiques, les techniciens des organismes publics et/ou privés intéressés et ainsi à avoir l'accès à des informations nécessaires à leur exploitation. De plus, l'échange d'expérience entre structures paysannes s'opère facilement. Et enfin, les producteurs/groupements pourront bénéficier de conseil, formation – information.
- Facilitation des approvisionnements en intrants et matériels agricoles. En effet, aucun fournisseur de marchandises de qualité ne va s'intéresser aux besoins d'un groupement étant donné que la plus-value attendue n'est pas motivante. Ce problème d'approvisionnement sera assez facile à résoudre d'une manière

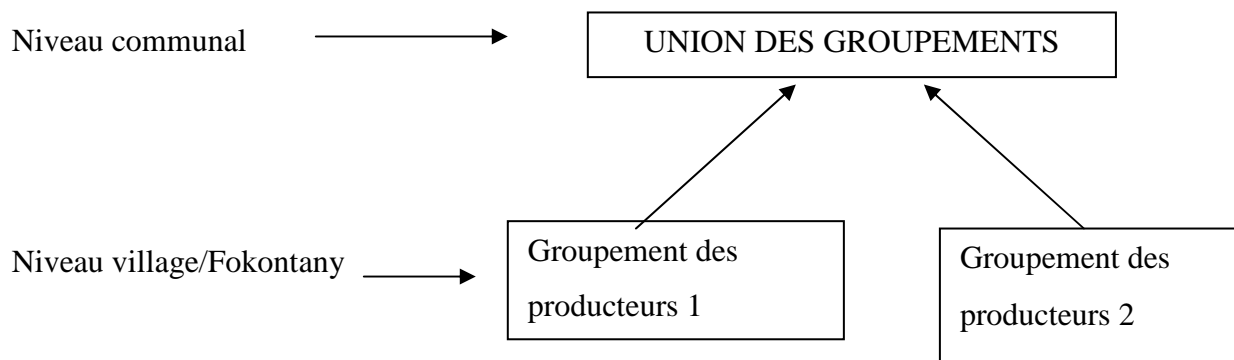
¹⁷ ONG : Organisme non gouvernemental

collective puis qu'il y aura un regroupement des besoins au niveau de structure de rattachement. De plus, pour les intrants, il n'est pas facile pour les producteurs d'un groupement d'identifier des fournisseurs disposant des marchandises de qualité. Donc, le rattachement du groupement au niveau communal et/ou intercommunal les aidera à trouver des solutions.

- Amélioration des capacités de couverture des besoins du marché. En effet, à présent, les capacités locales de production sont encore faibles si on ne regarde que la production totale des groupements opérationnels dans la commune rurale de Tranomaro (Cf. tableau n°5). Donc, la capacité à répondre à la demande reste encore faible. Alors, c'est pour améliorer la capacité de couverture des besoins que les groupements doivent avoir l'intérêt à s'intégrer dans une structure d'envergure intercommunale/ régionale.

Quelques schémas en vue d'illustrer certains types de structure peuvent être donnés.

Schéma n°7 : Type de structure au niveau communal



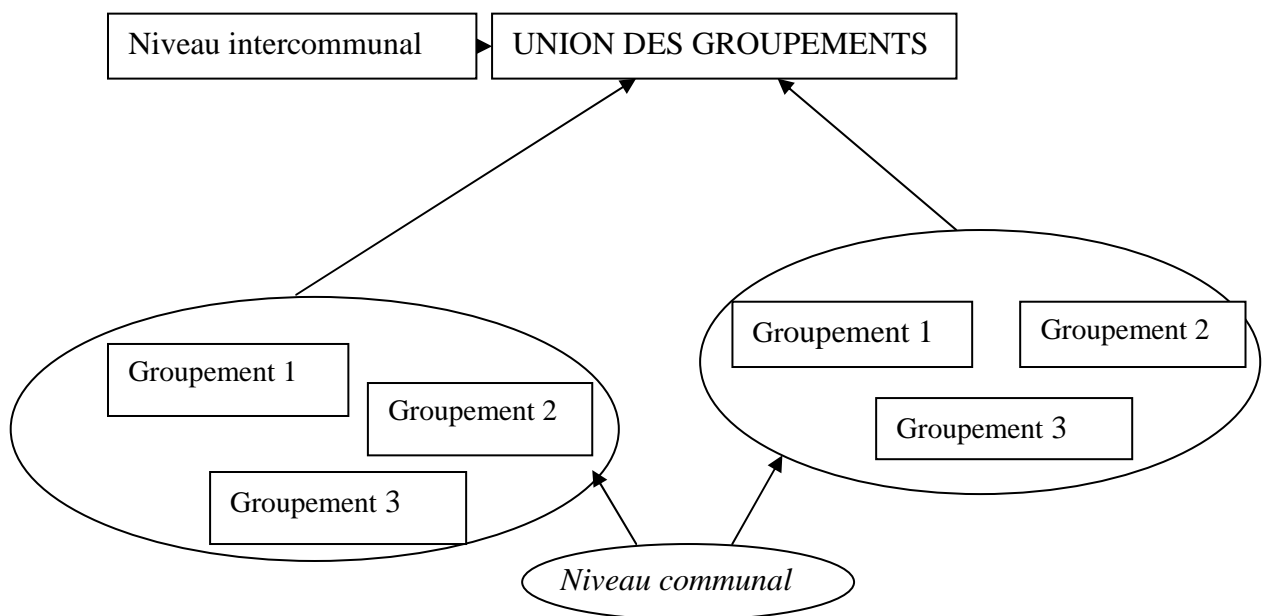
Ici, l'UNION est une structure faîtière dont les membres sont des groupements intéressés. En effet, à travers d'une assemblée générale, chaque groupement doit désigner des représentants membres de l'organe délibératif de l'UNION. Cette dernière doit être mise en place et avoir de statut conforme aux dispositions du décret 60-133 du 30 octobre 1960. On doit y avoir dans leur statut :

- une disposition générale à la quelle se voient le nom, la devise, les objectifs, le siège et les membres de la structure ;

- Une disposition financière dans laquelle se trouvent les ressources financières de la structures ainsi les dispositions relatives à l'emploi et à la gestion de ces ressources ;
- Une disposition relative aux différents organes existants au sein de la structure; et
- Des dispositions diverses.

En principe, ce décret décrit uniquement les fonctions de services ainsi que les articles relatifs au fonctionnement des associations. Mais cela n'empêche l'UNION à procéder aux opérations ou fonctions économiques. Pour ce faire, cette structure doit se conformer aux lois en vigueur concernant les activités de commerce. Par exemple, l'existence d'une carte rouge,

Schéma n°8 : Type de structure au niveau intercommunal



Ce schéma intercommunal tient compte d'une approche territoriale au sein de chaque commune. En effet, il est à noter que les groupes qui existent par commune restent des structures informelles. La reconnaissance juridique est donc réservée à la structure intercommunale. Parlant de la commune rurale de Tranomaro, elle doit s'allier avec les communes avoisinantes dont la commune rurale de Maromby et d'Esira.

4. Développement des relations des groupements des producteurs avec le CSA¹⁸

Le Centre de services agricoles ou CSA est un organisme privé de statut ONG dont la mise en place figure dans le Programme de travail du MAEP dans le cadre du MAP. Il a pour objectif d'augmenter la production, les revenus des paysans à travers de la décentralisation des services nécessaires à la production. La mise en place de ce centre est présente dans la réalisation des politiques de développement concernant le désengagement de l'Etat ainsi que la décentralisation en vue de créer des services de proximité à la base. Les rôles et attributions du CSA sont principalement axés à :

- L'organisation du secteur de production,
- La confrontation de l'offre et de la demande sur le secteur productif,
- L'appui des producteurs à la recherche de financement,
- L'organisation, le contrôle et suivi des activités des partenaires
- Le recueil et le partage d'informations techniques sur l'exploitation,

Le CSA joue un rôle d'interface entre les producteurs et les opérateurs ou fournisseurs de services. Par conséquent, les groupements qui sont en collaboration avec le CSA pourront bénéficier des services agricoles liés à la recherche des moyens permettant de lever les contraintes du développement de l'exploitation agricole. Ce qui justifie la raison du rattachement des groupements des producteurs maraîchers. On peut prendre comme exemple le cas d'approvisionnement en semences maraîchères. Selon la conversation avec le Directeur du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare, « par expérience vécue, l'approvisionnement n'est pas facile surtout pour les paysans qui n'ont pas d'ouverture nationale alors que l'utilisation des semences de qualité se trouve incontournable si l'on veut avoir des produits répondant aux normes et qualités exigées par le marché ». Cela veut dire que le rattachement des groupements des producteurs au CSA est très utile.

¹⁸ CSA : Centre de Services Agricoles

Section 2- Pérennisation des acquis du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare

1. Objectifs sur la pérennisation des acquis

Les producteurs ainsi que les autres acteurs de développement locaux doivent se préparer dès maintenant du désengagement progressif du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare et son retrait définitif prévu en septembre 2008. Ainsi, ils doivent fixer les objectifs suivants :

- maintenir dans la commune rurale de Tranomaro, des moyens durables pour entretenir et développer les dynamiques économiques engagées par le Projet vis-à-vis de la production maraîchère,
- maintenir les avantages comparatifs de la commune rurale de Tranomaro en matière de commercialisation des produits d'oignon et ail vers les marchés des villes avoisinantes (Fort Dauphin, Amboasary Sud).

2. Stratégies de pérennisation des acquis en matière de culture maraîchère

Ces stratégies sont axées notamment sur le plan technique agricole, sur le développement des infrastructures agricoles productives et des services à la production et enfin sur le développement humain et intellectuel.

2.1. Sur le plan technique agricole

Ainsi, les producteurs doivent suivre les axes stratégiques suivants :

- Maintenance des connaissances techniques et savoir-faire acquises par:
 - valorisation des documents de formation ainsi que des fiches techniques dispensés par le Projet. Ainsi, les producteurs notamment ceux qui ont bénéficié de formation et d'encadrement technique doivent continuer à faire la révision des documents et s'approprier des indispensables pour la production ;
 - Tisser des relations de partenariat avec les services techniques publics et/ou privés pour être à jour sur l'évolution de la technologie agricole. L'organisation d'une visite d'échange à la limite dans la zone d'intervention du Projet, est aussi très nécessaire car à travers de laquelle les producteurs peuvent avoir de nouvel souffle pour leur exploitation. Tout dépendra de la capacité d'autofinancement des groupements des producteurs;

- Dotation des bibliothèques villageoises à mettre en place par le Projet avant sont départ, des livres de connaissances techniques agricoles pour que les producteurs se permettent d'entretenir et développer leur savoir-faire;
- Constitution des fonds revolving par chacun des producteurs pour donner lieu au renouvellement des matériels et intrants agricoles dotés par le Projet. Cela est très stratégique étant donné que l'adoption des techniques agricoles modernes exige de matériels et intrants de qualité.

2.2. Développement des infrastructures agricoles productives

Pour cela, les producteurs doivent assurer sincèrement la gestion, protection et entretien des infrastructures agricoles productives dont les réseaux hydro agricoles réhabilités par le Projet. Cela concerne notamment les producteurs qui dont la culture maraîchère sur rizière. Pour ce faire, les associations des usagers de l'eau doivent renforcer leurs capacités sur:

- le recouvrement des frais d'entretien. Les producteurs doivent ne pas s'échapper du paiement de la cotisation réservée au fonctionnement de l'association et du frais d'entretien des ouvrages car leurs capacités de réhabiliter le réseau dépendent essentiellement du montant recouvré.
- Le respect de statut, règlement intérieur ainsi que le « DINA » desquels dépendent la via associative des associations.
- La mobilisation des membres aux travaux d'entretien courant des réseaux, par exemple le nettoyage des canaux d'irrigation, culture vétiver au bord des berges fragiles, protection des bassins versants par le biais de reboisement...
- Le principe de leadership surtout pour les membres de l'organe exécutif de chacune des associations afin qu'ils soient dotés de bonnes capacités d'animation et de mobilisation de groupe.

2.3. Développement des services à la production

Sur cet axe, les producteurs doivent procéder à la maintenance des moyens d'accès routiers et de communication pour éviter le retour à l'enclavement physique de la commune rurale de Tranomaro voire de la zone d'intervention du Projet. Pour cela, il faut faire appel non seulement aux producteurs maraîchers mais aussi à tous les acteurs de développement locaux dont notamment les autorités communales et régionales de prendre

des mesures strictes sur l'utilisation de la RIP¹⁹ 107 qui est le seul axe garantissant le désenclavement de la zone du haut bassin du Mandrare ainsi que la piste PIC²⁰ 258 axe de Tranomaro, Maromby et Esira. Cela vise à renforcer la bonne circulation des produits agricoles ainsi que des personnes pour faciliter l'évacuation des produits vers les marchés de destination et la communication personnelle.

2.4. Valorisation de la Mutuelle de Mandrare FIVOY

Les producteurs maraîchers tant pour les membres des groupements ou non (producteurs potentiels) doivent s'entendre à la continuité des financements de ses activités surtout après le départ du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare. Donc, dès maintenant, ils sont tenus à saisir l'opportunité émergée par l'existence de la Mutuelle de Mandrare FIVOY en matière de services financiers de proximité pour éviter justement le retour à la situation avant Projet. Ce qui facilitera la formation du capital et donc l'investissement. Cela a un double objectif global :

- Maintenir le capital existant par le renouvellement de la partie qui se détruit. Cela concerne essentiellement les matériels de production tels que la charrue, la herse, la brouette, l'arrosoir, le pulvérisateur, la corde, la binette, ...
- Créer des capitaux nouveaux pour permettre une augmentation de la production et une meilleure productivité du travail. Il s'agit d'un investissement qui demande une bonne capacité de financement ou d'autofinancement des producteurs.

2.5. Renforcement du développement humain et intellectuel

2.5.1. En matière de désenclavement intellectuel

Le Projet a mis en place au chef lieu de la commune de Tranomaro un émetteur relais de la « Radio Feon'ny Mandrare » pour désenclaver intellectuellement les paysans locaux. Pourtant, des efforts sont à faire pour que cette radio rurale puisse être autofinancée ou encore bénéficier d'un soutien extérieur.

¹⁹ RIP : Route d'Intérêt Provincial

²⁰ PIC : Piste Inter Communal

En matière d’alphabétisation fonctionnelle, la réalisation des activités de post alphabétisation est très utile pour maintenir les connaissances acquises de l’alphabétisation fonctionnelle. Il est important de rappeler quelques définitions de la post alphabétisation. Ainsi, la post alphabétisation peut se définir comme :

- L’ensemble des mesures prises pour permettre aux néo alphabètes d’exercer les capacités et d’accroître les connaissances acquises dans la phase précédente, de les dépasser et de s’engager par des nouvelles acquisitions mais surtout en apprenant à apprendre, et à prendre des décisions, dans un processus continu des perfectionnement et de plus grande maîtrise de son environnement
- c’est l’ensemble des mesures qui consolident les acquis de l’alphabétisation permettant aux bénéficiaires d’être plus compétents, plus performants dans l’exercice de sa profession et de ses responsabilités.
- C’est l’ensemble de ce qui est nécessaire pour que le néo alphabète puisse entretenir, utiliser et développer d’une manière continue ses connaissances.

La post alphabétisation est donc un acte éducatif qui vise à instaurer un processus de formation continu et d’éducation permanente pour l’amélioration des conditions de vie et l’épanouissement humains des bénéficiaires. En tant que système éducatif extra scolaire, elle doit concerner, non seulement les adultes issus des cours d’alphabétisation, mais aussi les alphabétisés autodidactes, les déperditions scolaires, et même ceux qui ont achevé son cycle scolaire mais qui n’ont pas réussi à s’intégrer la société.

Pour ce faire, on doit :

- créer un environnement favorable à la communication écrite dans la langue d’alphabétisation, par exemple des bibliothèques villageoises,
- stimuler la participation progressivement accrue des néo alphabètes à toutes les décisions les concernant à tous les niveaux et dans les domaines économiques, sociales, culturels et même politiques

2.5.2. En matière de planification locale

Sur ce point, on vise à maintenir les connaissances acquises en matière de planification locale. Comme cette dernière a renforcé davantage l’adoption de la filière oignon et ail, il est important de poursuivre et développer les efforts entretenus avec le Projet afin que les producteurs qui ont de représentants dans la structure locale de

concertation puissent intégrer dans les fonctions de développement communal leurs projets d'amélioration de leur exploitation. Pour ce faire, il faut renforcer les capacités de structures locales de concertation (CCD²¹, CVD²²) en les dotant de manuel de procédure qui servira un guide sur la réalisation des actions d'élaboration de plan communal de développement.

2.5.3. En matière de santé humaine

Les communautés locales doivent poursuivre et renforcer les actions déjà menées pour la gestion et entretien de l'infrastructure sanitaire dont le centre de santé de base II implanté au chef lieu de Tranomaro. Cela vise à ce qu'elles aient l'accès aux soins et traitements médicaux de proximités pour réduire les effets de la morbidité et ainsi maintenir les forces productrices des producteurs vis-à-vis de leur exploitation, c'est-à-dire le capital de force physique lié à la bonne santé des paysans. Une collaboration étroite entre les communautés bénéficiaires et les services techniques de tutelle doit être renforcée surtout pour le fonctionnement de cette infrastructure.

2.5.4. En matière de scolarisation

La gestion et entretien des infrastructures scolaires doivent être continuées et renforcées pour éviter le retour à la situation d'analphabétisme précédemment dangereuse dans la commune rurale de Tranomaro. Pour ce faire, il faut tisser une collaboration étroite avec des services techniques de tutelle régionaux et nationaux surtout pour l'opérationnalisation de ces infrastructures. Cela vise notamment à éviter la pénurie en capital humain lié aux connaissances.

²¹ CCD : Comité Communal de Développement

²² CVD : Comité Villageois de développement

CONCLUSION

Comme nous le savons depuis fort longtemps, le Sud malgache a été réputé de « cimetière du projet ». donc, la mise en valeur du haut bassin du Mandrare s'avère une grande opportunité pour le développement de la zone d'intervention du Projet à travers ses impacts socioéconomiques qui pourraient sur le long terme endiguer la précarisation des conditions de vie de la population qui se sentait abandonnée et isolée par les régimes politiques qui se sont succédés au pouvoir à cause du charisme de son leader politique dans les années soixante, en la personne du Chef de guerre MONJA JAONA.

La réussite d'un tel Projet joue un rôle moteur car il va avoir un effet de levier substantiel pour les agriculteurs et les agropasteurs étant donné que le cheptel fait partie de symbole de richesse de la population du Sud. Et pour une région qui est malmenée par l'acuité des problèmes de sécurité alimentaire, les cultures maraîchères sont très appropriées pour lutter contre la malnutrition. Mais on doit sensibiliser la population à consommer de tels produits afin d'enterrer une fois pour toutes le langage habituel de se dire comme quoi on est herbivore lorsqu'on consomme des salades. La mise en œuvre d'une planification participative est prometteuse afin de mobiliser la base sur les problèmes de développement économique et c'est pour pouvoir la motiver. Comme cliché larmant, le seuil critique du capital naturel à travers l'accélération de la désertification des sols et l'existence des forêts d'épines favorisent l'ampleur des sols improductifs et ce qui explique la migration écologique forcée des Antandroy vers les hautes terres et la région du littoral Est de Madagascar pour une population agropastorale nomade.

Annexe I : Situation pluviométrique de la zone du haut Mandrara

| Commune | Cumul 2005-2006 | Cumul 2006-2007 |
|-------------|-----------------|-----------------|
| Tranomaro | 243,0 | 424,5 |
| Esira | 187,8 | 491,6 |
| Mahaly | 464,2 | 576,3 |
| Elonty | 304,9 | 550,5 |
| Tsivory | 314,2 | 1059,0 |
| Marotsiraka | 743,2 | 1 394,4 |
| Ebelo | 318,2 | 806,0 |
| Imanombo | 246,9 | 345,2 |

Source : Bulletin SAP N°122 Février 2007

Annexe II: Evolution et structures de prix de vente de l'oignon et ail

| | janv | fev | Mars | avril | mai | juin | juil | août | sept | oct | nov | dec |
|--|---|-----|------|------------------------------------|-----|------|------|------|---------------|---|-----|-----|
| Prix de vente du kilo de l'oignon (Ar) | 1.800 à 2.000 | | | 1.500 à 1.600 | | | | | 600 à 1.000 | | | |
| Prix de vente du kilo de l'ail (Ar) | 5.000 – 7500 – 8000 et même jusqu'à 10.000 | | | | | | | | 2.000 à 2.400 | | | |
| Caractéristiques des périodes | Basse saison de production : période de crise | | | Début de la production de Isoanala | | | | | | Pleine saison des récoltes des différents bassins de productions du Sud | | |

Source : Résultats des études et élaboration de plan opérationnel de la filière oignon et ail intéressant principalement la zone du haut bassin du Mandrara

Annexe III: Disponibilité des principales cultures vivrières et de rente dans la zone d'intervention du PHBM II

| | Janvier | Février | Mars | Avril | Mai | Juin | Juillet | Août | Sept | Oct | Nov | Déc |
|---------------------------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-----|-----|-----|
| CULTURES VIVRIERES | | | | | | | | | | | | |
| Riz 1ere saison | | | | xxxxx | xxxxx | xxxxx | | | | | | |
| Riz 2 ème saison | | | xxxxx | xxxxx | | | | | | | | |
| Manioc | | | | | | xxxxx | xxxxx | xxxxx | xxxxx | | | |
| Maïs | | | xxxxx | xxxxx | | | | | | | | |
| CULTURES DE RENTE | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|-----------|--|--|-------|-------|-------|--|-------|-------|-------|-------|-----|--|
| Arachide | | | xxxxx | xxxxx | xxxxx | | | | | | | |
| Vouandzou | | | xxxxx | xxxxx | xxxxx | | | | | | | |
| Oignon | | | | | | | | xxxxx | xxxx | xxxxx | xxx | |
| Ail | | | | | | | xxxxx | xxxx | xxxxx | | | |

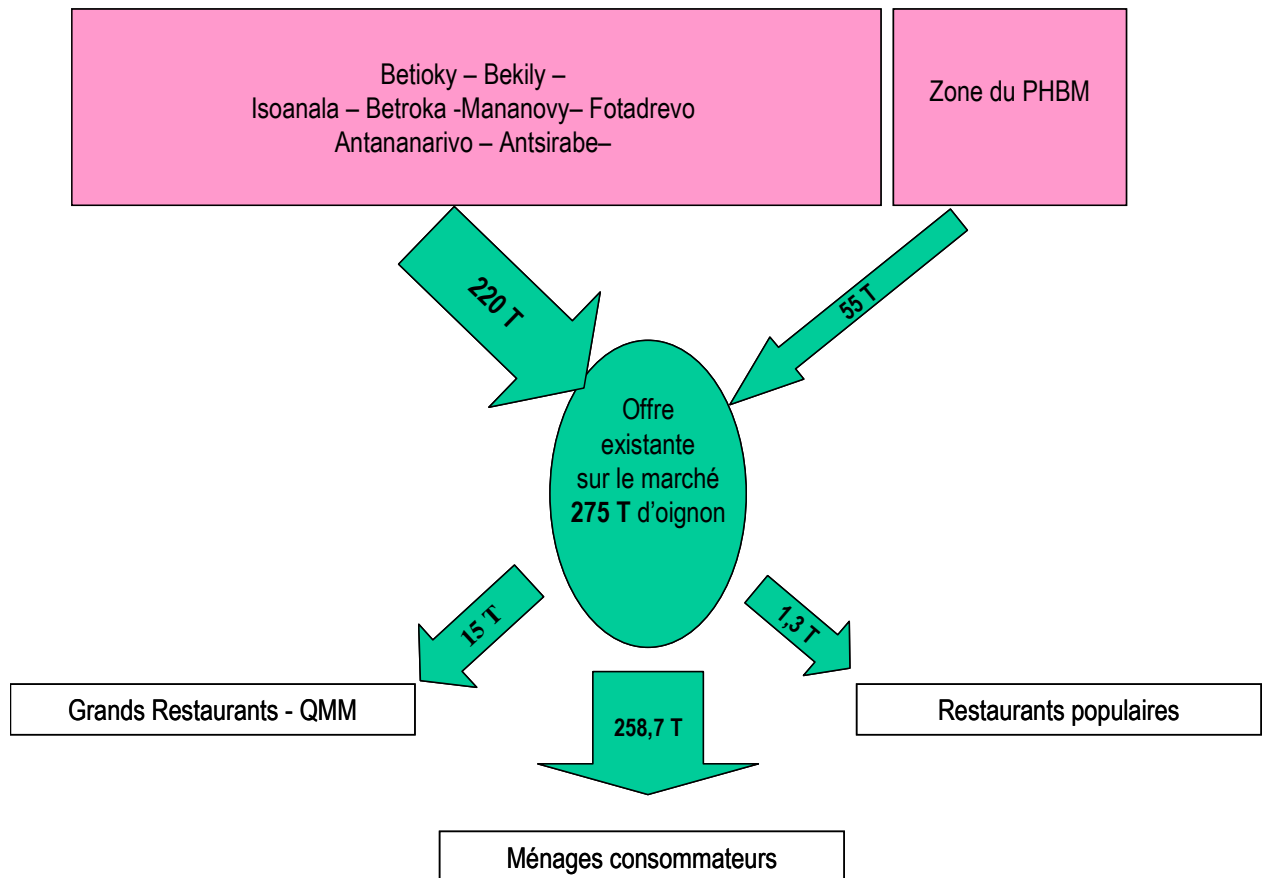
Annexe IV: Les ravageurs et maladies des cultures d'oignon et ail

| Ravageurs ou maladies | Symptômes | Matières actives | Période de risque |
|---|---|---|---|
| Insectes terricoles (vers, coléoptères) | | Carbofuran Parathion-méthyl | Protection à la plantation |
| Mouche | Jaunissement, affaiblissement et mort des jeunes plants | Carbofuran Chlorpyrifos-éthyl | 2 premiers mois |
| Pointes blanches (<i>Botrytis squamosa</i>) | Dessèchement de l'extrémité des feuilles avec taches sur les feuilles | Mancozèbe Thirame | Traitement préventif au 2 ^{ème} et 3 ^{ème} mois |
| Pourriture blanche (<i>Sclerotium cepivorum</i>) | Dépérissement des plantes en cours de culture | Ipodrine Mancozèbe Manèbe + thiophante-méthyl | 3 ^{ème} au 6 ^{ème} mois |
| Mildiou (<i>Perenospora</i>) | Taches foliaires allongées, avec feutrage gris-violacé | Cuivre de sulfate Mancozèbe Manèbe + thiophante-méthyl | Traiter préventivement au début de la culture (stade 5 – 6 feuilles), au début de bulbaison et enfin de culture. Alternier les produits cupriques avec les autres. |
| Chenilles | | Déltaméthrine Lambda- cyhalothrine Parathion-méthyl | Pulvérisation si le seuil de nuisibilité est atteint |
| Brûlure des feuilles (<i>Botritys squamosa</i>) | Nombreuses nécroses foliaires le long du limbe | Mancozèbe Manèbe | Préventif en période de risque : 3 ^{ème} au 6 ^{ème} mois. |
| Thrips | Décoloration des feuilles | Deltaméthrine Endosulfan | Important en période sèche |

| Ravageurs ou maladies | Symptômes | Matières actives | Période de risque |
|--------------------------------------|---|----------------------------------|---|
| | | Méthidathion Parathion-méthyl | |
| Criquet, fourmis | | | Peut provoquer un dégât en pépinière |
| Menalavitra | Les feuilles deviennent rougeâtres puis jaune blanchâtre et meurent | | Souvent au mois d'Août, septembre |

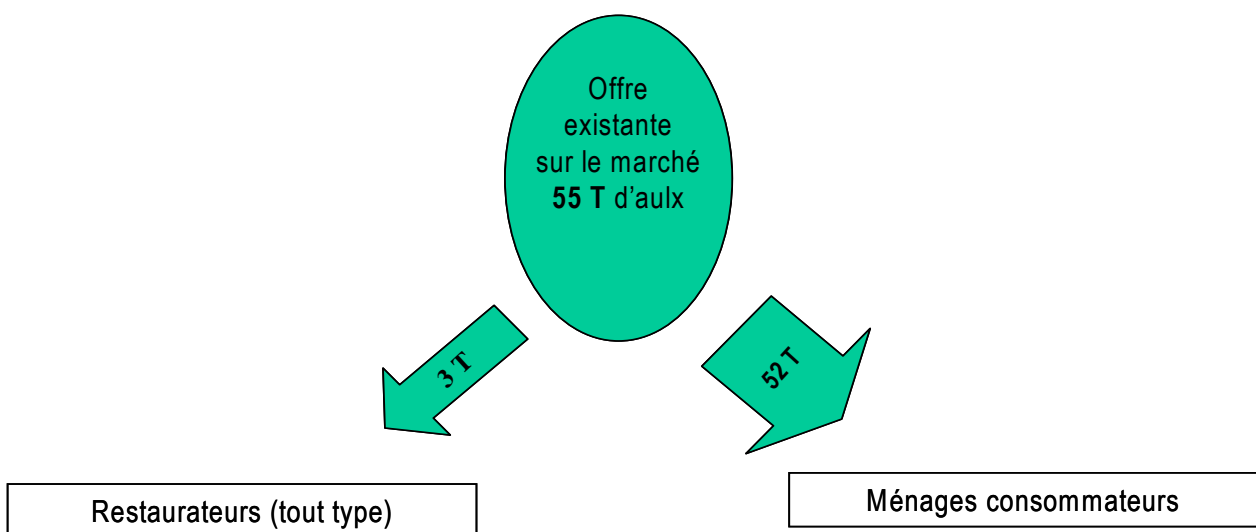
Source : Résultats des études et élaboration de plan opérationnel de la filière oignon et ail intéressant principalement la zone du haut bassin du Mandrare

Annexe V: Quantification des flux de l'oignon



Source : Résultats des études et élaboration de plan opérationnel de la filière oignon et ail intéressant principalement la zone du haut bassin du Mandrare

Quantification des flux de l'ail



Source : Résultats des études et élaboration de plan opérationnel de la filière oignon et ail intéressant principalement la zone du haut bassin du Mandrare

Annexe VI: Fiches d'enquêtes

FAMBOLENA

| N° | Toerana | Kody Toerana | Velaran a (ara) | Sokajy | Voly | Fomba fambolena | Kody voly | Vokatra (kg) | Ny rano | Fomba famok arana | Fiasan a ny tany | Olana |
|----|---------|-----------------|--------------------|--------|-------|--------------------|--------------|-----------------|------------|-------------------------|------------------------|-------|
| 1 | | □□ | □□□□ | □ | ... | □ | □□ | □□□□ | □ | □ | □ | □ |
| 2 | | □□ | □□□□ | □ | | □ | □□ | □□□□ | □ | □ | □ | □ |

Sokajy : 1.bas-fonds 2. Tanety 3.tavy 4. lemaka 5. Baibo 6 . Hafa

Momba ny rano : 1.lakandrano 2. Loharano, renirano 3. Paompy 4. tsy misy afatsy ny orana 5.

hafa_____

Fomba famokarana : 1. tenany 2. manofa 3. mitsinjara vokatra 4. mindrana 5. hafa_____

Asa tany : 1. Angady 2. Angadin'omby 3. Tsy asaina 4. Trakitera 5. hafa_____

Fomba fambolena : 1. nentim-paharazana 2. nohatsaraina

Olana : 1. aretina 2. biby 3. fitaovana 4. rano 5. halatra 6 . hafa_____

MOMBA NY SAKAFO

. Ny sakafo fototra mandritry ny: - Asara (maraina) (atoandro) (hariva)

- Asotry (maraina) (atoandro) (hariva)

(jereo ny torolalana)

. Sakafo lany isan'andro mandritry ny asotry (kapoaka) Vary **Tsako** **Balahazo** **Bageda**

. Fotoana fahampian'ny sakafo fototra mandritry ny taona iray (volana) |||

. Fotoana hiananana : hena |__| (isa) / |__| (1: herinandro na 2: volana na 3: taona)

trondro |_|_| (isa) / |_| (1: herinandro na 2: volana na 3: taona)

ronono na ny vokatra aterany|_|_| (isa) / |_| (1: herinandro na 2: volana na 3: taona)

TRANO

Isan'ny efitra :

Ny rano : |_| 1. sinibe 2 .paompy 3. vovo 4. renirano 5.hafa_____

Ny kabine : |_| 1.lavaka voadio 2. lavam-piringa 3. an-tanety4.hafa_____

Angovo: |_| 1. herinaratra 2.solitany 3 labozy 4.kitay 5. saribao 6.hafa_____

Fitaovana :

- Seza |_|_| (isa) Fandriana |_|_| (isa) Latabatra |_|_| (isa) Radio/K7 |_|_| (isa)
- Fauteuil |_|_| (isa) Bisikileta |_|_| (isa) Télé |_|_| (isa) Fanjairana |_|_| (isa)

. Ny momba ny :

- | | | | | | | | |
|-------------|---|-----------------|-----------|------------------|-------------|----------------|--------------|
| - Rindrina | _ | 1. vato na simà | 2. Biriky | 3.Fotaka | 4. fanitso | 5.Zozoro | 6. hafa_____ |
| - fanitsaka | _ | 1. Tany | 2. hazo | 3.vato na biriky | 4. simà | 5. Tsihy | 6. hafa_____ |
| - tafo | _ | 1. fanitso | 2. kapila | 3. Bozaka | 4. ravikazo | 5. hazo fisaka | 6. hafa_____ |

FIKAMBANANA

. Ao anatin'ny Fikambanana ve ? ☐ 1. Eny 2. Tsia

. Raha Tsia, inona ny antony? | 1. Tsy mazoto 2. Tsy fantatro 3. Tsy manam-potoana 4. Sakanana 5. Hafa_____

. Raha Eny, Fikambanana iza? ☐ 1. Kanaly 2. Fihariana iombonana 3. Petrabola 4. Fikojakojana lalana 5. Valatsindro

6. Hafa_____

FIOMPIANA[illegible]

. Sakafon'ny omby amin'ny haintany | 1. Ahi-dambo 2. Raketa 3. Ahitra hafa 4. Miroaka 5. Hafa

OLANA MOMBA NY TANY

P1. Isan'ny tany volena

P2. Isan'ny tany ananan'ny tokatrano

|||

P3. Isan'ny tany manana taratasy

P4. Raha misy dia avy aiza?

14

1. Manampahefana 2. Tribonaly 3. Fananan-tany 4. hafa_____

FAMPIASAN'NY TOKATRANO NY VOKATRY NY FAMBOLENY

| N° | Anaran'ny Vokatra | Kaody vokatra | Tontalin'ny vokatra (kg) | Nohaniny (kg) | Nanaovany zavatra hafa (kg) | Namidiny (kg) | Vidin'ny venty (P.U) | TOTALINY |
|----|-------------------|------------------|-----------------------------|---------------|--------------------------------|---------------|-------------------------|----------|
| 1 | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | |

TAHIRY - FINDRAMANA

ET1. Fomba fitehirizana :

| | | | | | |
|--|------------------|-------------------------------|-----------------|---------------------|-------------------|
| | 1. tsy misy | 2. ao an-trano | 3. avadika omby | 4. avadika firavaka | 5. mpampiasa vola |
| | 6. avadika trano | 7. avadika entana ao an trano | | 8. hafa | |

ET2. Nindram-bola ve ? ☐ 1. Eny 2. Tsia

ET3. Raha eny, ny fihaviany ? ☐ 1. namana 2. fianankaviana 3. mpanjanaka 4. mpampiasa vola 5. hafa _____

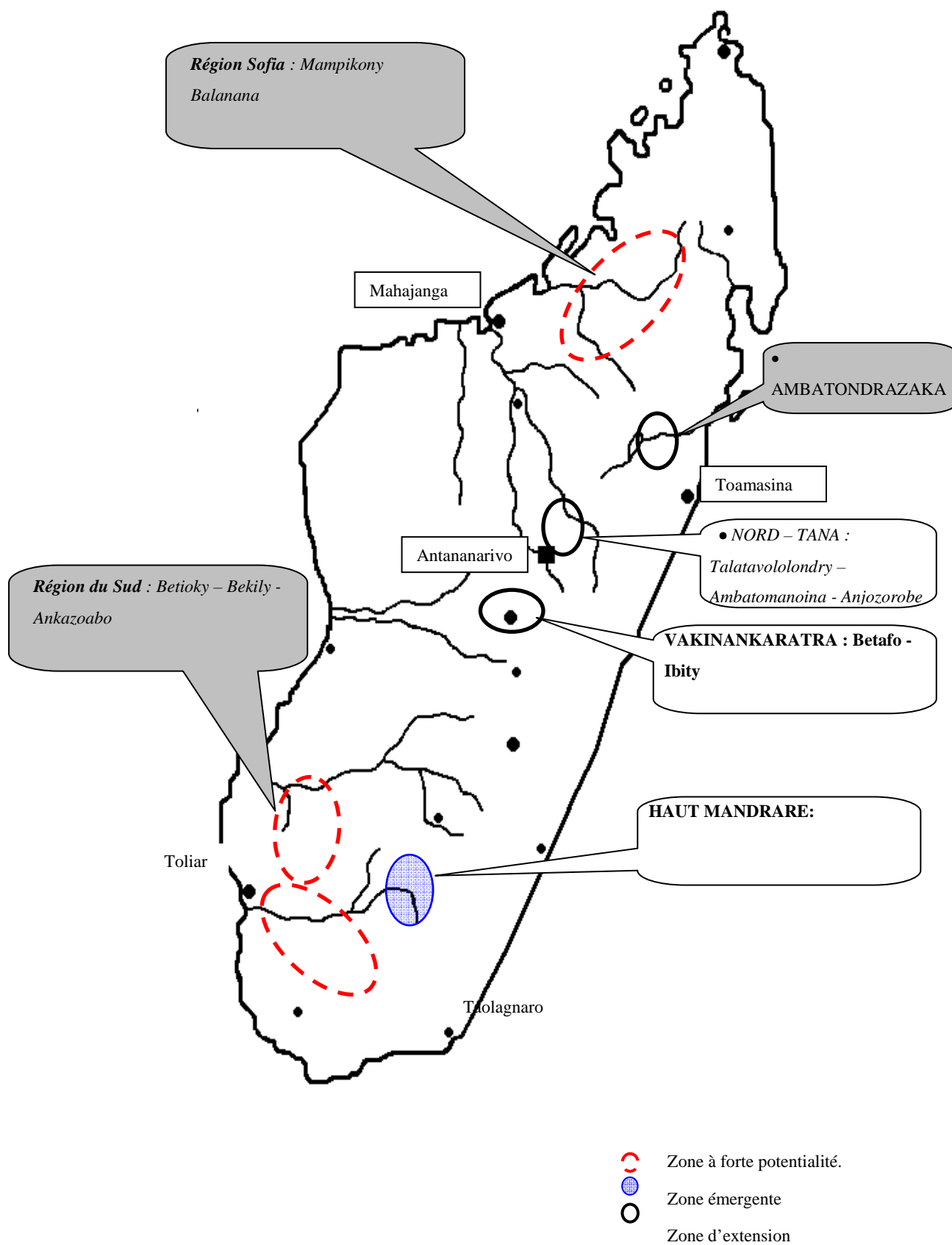
| VOLA MIDITRA ISAN-TAONA (*1000fmg) | | | VOLA MIVOAKA ISAN-TAONA (*1000fmg) | |
|------------------------------------|-----------------------|--|------------------------------------|--|
| 1 | Asa fanampiny | | Kojakoja ilaina andavanandro | |
| | Varotra | | Sakafo fototra | |
| | Fanangonam-bokatra | | Siramamy, menaka sy sira | |
| | Fitaterana | | Solitany, savony sy afokasoka | |
| | Mpikarama isam-bolana | | Angovo fandrahoana sakafo | |

| | | | | |
|---|---------------------------------------|---------------|---|---------------|
| | Mitrandraka vatosoa | _ _ _ _ _ _ _ | Hafa | _ _ _ _ _ _ _ |
| | Asa tànana | _ _ _ _ _ _ _ | | |
| 2 | Fidiram-bola amin'ny Fiompiana | _ _ _ _ _ _ _ | Kojakoja hafa | _ _ _ _ _ _ _ |
| | Omby (ronono, hena...) | _ _ _ _ _ _ _ | Fanafody | _ _ _ _ _ _ _ |
| | Kisoa (hena..) | _ _ _ _ _ _ _ | Fitaiana sy ny fikojakojana ny fananana | _ _ _ _ _ _ _ |
| | Ondry sy osy (hena..) | _ _ _ _ _ _ _ | Fanafody* ho an'ny biby sy ny fambolena | _ _ _ _ _ _ _ |
| | Vorona (atody..) sy ny hafa | _ _ _ _ _ _ _ | Kojakoja* ho an'ny fambolena sy fiompiana | _ _ _ _ _ _ _ |
| 3 | Fidiram-bola amin'ny Fambolena | _ _ _ _ _ _ _ | Fampianaran-jaza | _ _ _ _ _ _ _ |
| | Vary | _ _ _ _ _ _ _ | Zava-pisotro ary ny paraky | _ _ _ _ _ _ _ |
| | Mangahazo | _ _ _ _ _ _ _ | Hafa | _ _ _ _ _ _ _ |
| | Katsaka sy voanjo | _ _ _ _ _ _ _ | | |
| | Voly anana sy ny hafa | _ _ _ _ _ _ _ | | |

FAMPIASAN'NY TOKATRANO NY VOKATRY NY FAMBOLENY

| N° | Anaran'ny Vokatra | Kaody vokatra | Tontalin'ny vokatra (kg) | Nohaniny (kg) | Nanaovany zavatra hafa (kg) | Namidiny (kg) | Vidin'ny venty (P.U) | TOTALINY |
|----|-------------------|---------------|--------------------------|---------------|-----------------------------|---------------|----------------------|---------------|
| 1 | | _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ |
| 2 | | _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ |
| 3 | | _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ | _ _ _ _ _ _ _ |

Annexe VII : Carte de localisation des principaux bassins de production



LISTE DES TABLEAUX

| | |
|--|----|
| Tableau n°1 : Répartition ethnique de la population | 7 |
| Tableau n°2 : Répartition de la population par âge, sexe et par Fokontany | 24 |
| Tableau n°3 : Répartition ethnique de la population de la commune | 25 |
| Tableau n°4 : Répartition de la population active par catégorie socioprofessionnelles | 26 |
| Tableau n°5 : Variation de volume de production par groupement des producteurs | 44 |
| Tableau n°6 : Taille des ménages de l'échantillon | 47 |
| Tableau n°7 : Situation de production par ménages de l'échantillon | 48 |
| Tableau n°8 : Destination de la production des ménages de l'échantillon | 50 |
| Tableau n°9 : Variation de l'offre par rapport aux prix suivant la période | 53 |
| Tableau n°10 : Disponibilité et zones de provenances des produits sur le marché de Taolagnaro | 58 |
| Tableau n°11 : Amortissement des matériels de production | 61 |
| Tableau n°12 : Charges financières de chacun des ménages de l'échantillon..... | 62 |
| Tableau n°13 : Situation de vente par ménage de l'échantillon | 64 |
| Tableau n°14 : Revenus par ménage de l'échantillon..... | 65 |
| Tableau n°15 : Revenu par tête au niveau de chaque ménage..... | 66 |
| Tableau n°16 : Nombre des cheptels de chacun des ménages de l'échantillon..... | 69 |
| Tableau n°17 : Poids des enfants dans la commune rurale de Tranomaro | 72 |

LISTE DE SCHEMAS

| | |
|--|----|
| Schéma n°1 : Carte de localisation du Projet par rapport à une partie de la province de Toliara | 3 |
| Schéma n°2 : Carte de la zone d'intervention du Projet | 4 |
| Schéma n°3 : Organigramme du Projet | 22 |
| Schéma n°4 : Circuit de la commercialisation locale | 58 |
| Schéma n°5 : Situation des membres des groupements des producteurs | 73 |
| Schéma n°6 : Comparaison de la participation masculine et féminine ainsi que des jeunes..... | 4 |
| Schéma n°7 : Type de structure au niveau communal..... | 86 |
| Schéma n°8 : Type de structure au niveau intercommunal | 87 |

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

I. OUVRAGES GENERAUX

BART Minter, Jean Claude RANDRIAMARISOA (2003) : Agriculture, pauvreté rurale et politique économique à Madagascar

BOCKEL Louis (2005) : Politique publique et pauvreté à Madagascar, édition l'Harmattan

BOUDEVILLE J.R : L'université rurale et la planification, presses universitaires de France, Paris, 1968, 214p.

BOUSSARD J.M. : Economie de l'agriculture, ECONOMICA 1987

BRASSEUL J. (1989) introduction à l'économie du développement, Edition Armand Colin

Collection Alain GELEDAN, Sciences Economiques et Sociales

DURUFLE G. (1988) : Les effets sociaux et économiques des projets de développement rural, Ministère de la coopération

FAO-UPDR (1988) : Les effets sociaux et économiques des projets de développement rural, Ministère de la coopération

GITTINGER J.P. (1985) : Analyse économiques des projets agricoles, Economica

GUELLEC et RALLE P., Les nouvelles théories de la croissance, Paris, La découverte, 1977, 122p.

GUILLAUMONT P.(1994) : Ajustement et Développement, Edition Economica

KARSENTY Alain LE ROY(1995) : La sécurisation foncière en Afrique, pour une gestion viable des ressources naturelles, Edition Karthala.

MADDISON A. Assistance technique et développement économique, paris OCDE, 1965,

MORIS John (1994) : option de vulgarisation en Afrique tropicale, CTA

MOUNIER Alain (1992) : Les théories de la croissance agricole, Edition Economica

Philippe HUGON, Economie du Développement

II. REVUES DOCUMENTAIRES, JOURNAUX OU PEDAGOGIQUES

Mondiale, Washington –Etats Unis, 2^e trimestre 2004, 348p.

3. Etudes et plan opérationnel de la filière oignon et ail pour la zone du haut bassin du Mandrare

4. **FRASLIN Jean Hervé (Docteur) Agronome et socioéconomique**, « **Quel avenir pour les paysans Madagascar ?** », Antananarivo-Madagascar, version 3 chapitre mise au point le 21 septembre 2002,19p.
5. Madagascar Action Plan
6. Monsieur **Gabriel R.**, Cours Economie rurale
7. Monsieur **LEMIARY**, Cours Macroéconomie
8. Monsieur **Raymond KASSAV**, Cours Microéconomie
9. Monsieur **Roland MODONGY**, Cours Economie du développement
10. Plan d'Action National Genre et Développement
11. Plan Communal de Développement de Tranomaro
12. Rapports annuels d'activités du PHBM II
13. Rapport d'enquête Réseaux des Observatoires Ruraux

III. MEMOIRE DE MAITRISE

1. **BACAR Saïd** 2007, Analyse de perspective de développement dans la commune rurale d'Ambodimanga II
2. **LANTO**, « Sous emploi domine à Madagascar », tribune, Antananarivo, samedi 25 mars 2006, journal n° 5218
3. **MBOTIJOMA SELA**, 2007 le tourisme et ses impacts socioéconomiques, cas de l'île Tsarabanjina
4. **RABE Patrice**, « l'emploi dans le milieu rural », MIDI Madagascar, Antananarivo, 12 février 2005, journal n°6544
5. **RALAIZAFY Clément Pascal** : Problématiques de la commercialisation du café à Madagascar, 2003, mémoire de maîtrise, Université de Toamasina

IV. SITE WEB

1. mandrare@moov.mg
2. www.slowfood.fr

TABLE DES MATIERES

Partie I : CARACTERISTIQUES DU PROJET DE MISE EN VALEUR DU HAUT BASSIN DU MANDRARE ET DE LA ZONE D'ETUDES

Chapitre I : DESCRIPTION DU PROJET DE MISE EN VALEUR DU HAUT BASSIN DU MANDRARE 1

Section 1- Aperçu général du Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare 1

| | |
|---|---|
| 1. Historique du Projet | 1 |
| 2. Zone d'intervention du Projet | 2 |
| 2.1. Localisation de la zone | 2 |
| 2.2. Caractéristiques géographiques de la zone | 5 |
| 2.2.1. <i>Relief</i> | 5 |
| 2.2.2. <i>Hydrographie</i> | 5 |
| 2.2.3. <i>Type des sols</i> | 5 |
| 2.2.4. <i>Pluviométrie</i> | 5 |
| 2.2.5. <i>Climat</i> | 6 |
| 2.3. Caractéristiques démographiques de la zone | 6 |
| 2.3.1. <i>Population</i> | 6 |
| 2.3.2. <i>Groupe ethnique</i> | 6 |
| 3. Population cible et modalités de ciblage du Projet | 7 |
| 3.1 Population cible | 7 |
| 3.2. Modalités de ciblage | 8 |

Section 2 : Objectifs et stratégies de mise en œuvre du Projet 10

| | |
|--|----|
| 1. Objectifs du Projet..... | 10 |
| 1.1. Objectifs globaux du Projet | 10 |
| 1.2. Objectifs spécifiques du Projet | 12 |
| 2. Stratégies de mise en œuvre du Projet | 12 |
| 3. Approche adoptée par le Projet | 15 |
| 3.1. Approche participative, partenariat et contractualisation | 15 |
| 3.2. Approche programme durée et stratégie de désengagement | 16 |
| 3.3. Renforcement des capacités locales, notamment les organisations rurales | 16 |
| 3.4. Démultiplication | 16 |
| 3.5. Approche socioéconomique selon le genre | 17 |
| 3.6. Gestion durable de l'environnement..... | 17 |
| 4. Composantes et organigramme du Projet | 18 |
| 4.1. Différentes composantes du Projet | 18 |
| 4.2. Organigramme du Projet | 22 |

| | |
|---|-----------|
| Section 1- Présentation générale de la Commune Rurale de Tranomaro | 23 |
| 1. Localisation de la commune..... | 23 |
| 2. Situation démographique de la commune..... | 23 |
| 2.1. Population | 23 |
| 2.2. Groupes ethniques | 25 |
| 2.3. Classement par catégorie socioprofessionnelle de la population active..... | 25 |
| 2.3.1. <i>Critères retenus pour le classement</i> | 26 |
| 2.3.2. <i>Répartition de la population active par catégorie socioprofessionnelle</i> | 26 |
| 3. Principales activités économiques de la population locale | 27 |
| 3.1. Evolution de la production agricole dans la Commune Rurale de Tranomaro.... | 27 |
| 3.1.1. <i>Au niveau du domaine de l'élevage</i> | 27 |
| 3.1.2. <i>Au niveau du domaine de l'agriculture</i> | 28 |
| 3.2. Financement des activités agricoles | 29 |
| Section 2 : Production d'oignon et ail dans la commune rurale de Tranomaro | 31 |
| 1. Contexte avant Projet de mise en valeur du Haut Bassin du Mandrare | 31 |
| 2. Contexte durant l'intervention du Projet..... | 32 |
| 2.1. Mise en place des préalables à l'adoption de la filière oignon et ail | 32 |
| 2.2. Financement des projets communautaires et appuis..... | 34 |
| 2.3. Mise en place d'une Institution Financière Mutualiste | 34 |
| 2.3.1. <i>Les différentes fonctions de la Mutuelle de Mandrare FIVOY</i> | 35 |
| 3. Atouts de la commune sur le maraîchage | 37 |
| 4. Pédologie-climat dans la commune rurale de Tranomaro..... | 38 |
| 5. Capacités locales de production maraîchère | 39 |
| 5.1. Organisation existante de production | 39 |
| 5.2. Système de culture d'oignon et ail | 39 |
| 5.2.1. <i>Préparation du sol</i> | 39 |
| 5.2.2. <i>Semis</i> | 40 |
| 5.2.3. <i>Repiquage</i> | 40 |
| 5.2.4. <i>Fertilisation du sol</i> | 41 |
| 5.2.5. <i>Choix de semences</i> | 41 |
| 5.2.6. <i>Récolte et séchage</i> | 41 |
| 5.3. Facteurs de production utilisés par les producteurs locaux | 41 |
| 5.3.1. <i>Le capital d'exploitation</i> | 41 |
| 5.3.2. <i>Le capital foncier</i> | 42 |
| 5.3.3. <i>Le travail</i> | 43 |
| 6. Situation de production par groupement | 43 |

**Partie II : DIFFERENTS IMPACTS DE LA CULTURE MARAICHERE DANS LA
COMMUNE RURALE DE TRANOMARO46**

**CHAPITRE I : RETOMBEES SOCIOECONOMIQUES DE LA CULTURE
MARAICHERE46**

Section 1 : Impacts de la culture maraîchère sur les revenus des ménages46

| | |
|--|----|
| 1. Formation de l'échantillon | 46 |
| 1.1. Taille des ménages de l'échantillon..... | 46 |
| 1.2. Situation de la production des ménages de l'échantillon | 47 |
| 1.3. Répartition des tâches existantes au sein des ménages de l'échantillon..... | 48 |
| 1.4. Destination de la production pour les ménages de l'échantillon | 49 |
| 2. Caractéristiques du marché des produits..... | 51 |
| 2.1. L'offre..... | 51 |
| 2.1.1. Conditions naturelles de l'offre | 52 |
| 2.1.2. Conditions économiques de l'offre..... | 52 |
| 2.1.3. Conditions techniques de l'offre | 52 |
| 2.1.4. Elasticité de l'offre | 53 |
| 2.2. La demande..... | 54 |
| 2.2.1. Facteurs économiques de la demande | 54 |
| 2.2.2. Facteurs biologiques de la demande..... | 55 |
| 2.2.3. Facteurs sociaux de la demande | 56 |
| 2.3. Le prix..... | 56 |
| 2.4. La commercialisation | 56 |
| 2.4.1. Mode de commercialisation | 56 |
| 2.4.2. Marchés de destination des produits..... | 57 |
| 2.4.3. Circuit de commercialisation locale | 58 |
| 3. Amélioration du niveau de revenus des ménages | 59 |
| 3.1. Situation de références..... | 59 |
| 3.2. Situation actuelle | 59 |
| 4. Revenus des ménages de l'échantillon..... | 60 |
| 4.1. Charges d'exploitation des ménages | 60 |
| 4.1.1. Charges proportionnelles..... | 60 |
| 4.1.2. Charges de structures | 60 |
| 4.2. Produits d'exploitation des ménages de l'échantillon | 64 |
| 4.3. Revenus engendrés par la culture maraîchère | 65 |
| 4.4. Revenu par tête au niveau des chaque ménage..... | 66 |

Section 2 : Impacts de la culture maraîchère sur les patrimoines des ménages67

| | |
|---|----|
| 1. Augmentation de l'effectif des cheptels..... | 67 |
| 2. Amélioration des habitats des ménages | 70 |
| 3. Amélioration de capacités d'investir pour les équipements ménagers et autres | 70 |

Section 3 : Impacts de la culture maraîchère sur la nutrition et la sécurité alimentaire.71

| | |
|--|----|
| 1. Impacts sur la nutrition..... | 71 |
| 2. Impacts sur la sécurité alimentaire | 72 |

| | |
|---|------------|
| Section 4 : Impacts de la culture maraîchère sur le genre et développement | 73 |
| 1. Impacts sur le genre | 73 |
| 2. Impacts sur le développement | 74 |
| 2.1. Changement de comportements..... | 75 |
| 2.2. Croissance économique induite | 75 |
| 2.3. Amélioration des conditions de vie des ménages | 76 |
| CHAPITRE II : SUGGESTION D'AMELIORATION SUR LE DOMAINE DE L'EXPLOITATION MARAICHERE DANS LA COMMUNE RURALE DE TRANOMARO..... | 77 |
| Section 1 : Renforcement des capacités opérationnelles et fonctionnelles des groupements des producteurs..... | 77 |
| 1. Renforcement des capacités socio organisationnelles et institutionnelles des groupements des producteurs | 77 |
| 2. Professionnalisation des producteurs maraîchers..... | 78 |
| 2.1. Développement de l'esprit d'entrepreneuriat | 82 |
| 2.2. Développement de la culture de relations..... | 84 |
| 2.3. Développement de la culture de crédit | 85 |
| 3. Rattachement des groupements aux structures communales voire intercommunales | 85 |
| 4. Développement des relations des groupements des producteurs avec le CSA | 88 |
| Section 2 : Pérennisation des acquis du Projet PHBM..... | 89 |
| 1. Objectifs sur la pérennisation des acquis | 89 |
| 2. Stratégie de pérennisation des acquis en matière de culture maraîchère | 89 |
| 2.1. Sur le plan technique agricole | 89 |
| 2.2. Développement des infrastructures agricoles productives | 90 |
| 2.3. Développement des services à la production..... | 90 |
| 2.4. Valorisation de la Mutuelle de Mandrare FIVOY | 91 |
| 2.5. Renforcement du développement humain et intellectuel..... | 91 |
| 2.5.1. En matière de désenclavement intellectuel | 91 |
| 2.5.2. En matière de planification locale | 92 |
| 2.5.3. En matière de santé humaine | 93 |
| 2.5.4. En matière de scolarisation | 93 |
| CONCLUSION | 94 |
| ANNEXES | 95 |
| LISTE DES TABLEAUX..... | 105 |
| LISTE DES SCHEMAS | 106 |
| BIBLIOGRAPHIE..... | 107 |
| TABLES DES MATIERES..... | 109 |